

Le Journal de

l'Agence

L'INFORMATION PRATIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

N°17

Dossier

Bien travailler en inter-cabinets

Repères financiers

**Indépendance
des courtiers
de crédit**

Guide stratégie

**Comment
s'adapter au
ralentissement
du marché**

Visites virtuelles WEBVISIUM

Donnez une nouvelle dimension à vos annonces !



- ✓ Vos annonces gagnent en visibilité sur nos sites.
- ✓ Vous qualifiez vos futurs acheteurs et vous gagnez du temps !
- ✓ Un allié pour la prise de mandats exclusifs ; différenciez-vous de vos confrères qui font de simples photos...
- ✓ Avec votre kit complet WebVisium offert, faire une visite virtuelle n'a jamais été aussi simple.



édito

Alors que 2007 restera gravée dans les annales comme celle de la fin de la hausse des prix, 2008 marque à coup sûr l'entrée dans un nouveau cycle caractérisé par un climat de doute et d'inquiétude. Il y a environ un an, la hausse des taux d'intérêt avait donné le premier coup de frein au boom de l'immobilier. Depuis, la crise financière américaine des subprimes et le ralentissement de la croissance mondiale ont embourbé le marché.

Echaudés par les prix exorbitants et des banquiers prudents, les candidats à l'acquisition sont de plus en plus exigeants ; en face les vendeurs ont encore du mal à se faire à la fin de l'immobilier bling-bling. Plus que jamais, les agents immobiliers doivent tout mettre en œuvre pour éviter que les uns et les autres se regardent en chien se faïence.

Profitez du changement de cycle pour examiner vos pratiques. Notre dossier (page 13) vous livre toutes les ficelles pour agrandir votre sphère d'influence via l'inter-cabinets. Pour limiter la casse en phase de ralentissement, suivez les conseils de notre consultant Gérard Bornot (page 26).

Pour vous aider à vous différencier par votre professionnalisme, épluchez donc les nouvelles rubriques du Journal de l'Agence. Vous pourrez y partager les analyses du professeur d'économie Michel Mouillart sur le financement (page 29) et celles de Jacques Lumbroso, expert immobilier auteur de nombreux ouvrages sur l'expertise (page 36). Quant à notre nouvelle rubrique juridique pratique (page 24), elle vous accompagnera au quotidien en éclairant vos connaissances sur un point de droit. A lire attentivement, et à partager avec vos collaborateurs.

L'équipe du Journal de l'Agence

Vous souhaitez vous abonner. Vous souhaitez réagir aux articles publiés dans le Journal de l'Agence :

www.journaldelagence.com

Magazine diffusé auprès de 33000 professionnels de l'immobilier.



JDA Editions • 53, rue Baudin - 92593 Levallois-Perret Cedex • Contact : info@journaldelagence.com • **Directeur de publication** : Catherine Renner • **Conception éditoriale** : Bazik Press • **Conception graphique** : Nathalie Minier - 06 70 49 03 59 • **Réalisation / Fabrication** : Immo'Flash - 01 41 32 38 70 • **Imprimerie** : Sagic Viera • **N° ISSN** : 1764-2345 / **N° SIREN** : 449 073 766 RCS Paris.

Sommaire



Dossier

> Bien travailler en inter-cabinets

p13

Actualités p4

> Hécatombe dans l'immobilier espagnol

Repères financiers p09

> Indépendance des courtiers de crédits

Dossier p13

> Bien travailler en inter-cabinets

Guide juridique p24

> Détenir le mandat au bon moment

Guide Stratégie p26

> S'adapter au ralentissement

Guide Financement p29

> Des conditions de crédit toujours excellentes

Guide High Tech p33

> Choisir un logiciel pour un bon plan

Guide Expertise p36

> Expert, la profession vaut bien une série

La première agence spécialisée dans la vente d'architecture remarquable des XXème XXIème Siècle



Lancer un marché de l'immobilier artistique dans toute la France, telle est l'ambition de Delphine Aboulker et Nicolas Libert qui viennent de créer Architecture de Collection.

«C'est la première agence spécialisée dans la vente d'architecture exceptionnelle du XXème et XXIème siècle», expliquent-ils. En donnant aux logements estampillés Le Corbusier, Mallet Stevens, de Portzamparc ou Rudy Rucciotti le statut d'œuvre d'art, l'agence souhaite fonctionner comme une vitrine de l'architecture contemporaine. **S.R.**

Pour en savoir plus :

www.architecturedecollection.fr

Nominations

Michel Auzon devient délégué général de la FPC.

Le président de la Fédération des promoteurs constructeurs (FPC) Jean-François Gabilla, vient de nommer Michel Auzon, jusque là secrétaire général au poste de délégué général de l'organisation. Titulaire d'un DEA de monnaie, finance, banque ainsi que d'un doctorat de sciences économiques, Michel Auzon a été notamment allocataire de recherches du ministère de l'Industrie et de la Recherche.

Alexandre Macieira-Coelho

nommé directeur général de Mikit.

Il devient également membre du directoire du groupe français de maisons individuelles en prêt-à-finir. Créé en 1983, Mikit possède un peu plus de 200 agences en France et projette d'en ouvrir un trentaine en 2008.

Hécatombe dans l'immobilier espagnol

Selon des données du conseil des Agences de propriété immobilière (API), quelques 40.000 petites agences immobilières (sur un total de 80.000 dans tout le pays) ont baissé le rideau l'an dernier. Ces fermetures auraient entraîné la perte de plus de 100.000 emplois, estimation qui ne tient pas compte des réductions d'effectifs dans les réseaux d'agences immobilières qui restent en activité. «Ceux qui ont fermé sont les nouveaux riches, ceux qui sont venus dans ce secteur parce qu'ils croyaient y faire de l'argent facile, explique Santiago Baena, président du conseil de l'API.

La grande majorité de ceux qui ont disparu étaient des commerces qui ne reposaient parfois que sur un téléphone portable». Les grands réseaux d'agences ont également souffert de la baisse des ventes de biens immobilier et ont réduit la voilure. Fincas Corral a fermé en novembre la moitié de ses agences, Tecnocasa 160 des siennes, tandis que Donpiso a conservé ses 360 succursales. « Il reste encore du ménage à faire, estime Santiago Beana. La correction dans les trois à quatre prochains mois sera plus dure encore ». **S.R.**

L'envie d'immobilier des français ne faiblit pas



Le deuxième baromètre de l'immobilier réalisé par le Credoc pour Orpi indique la persistance d'un déséquilibre important entre l'offre et la demande de logement. D'après l'enquête réalisée auprès de 1045 individus représentatifs, 19% de Français affirment avoir un projet immobilier en 2008 (13% à l'achat et 6% à la location), contre 22% en l'an passé. Chez les jeunes de 25-34 ans, 43% ont un projet, soit autant qu'en 2007. Mais chez les moins de 24 ans, les chiffres ont chuté de 42% à 34% en un an. Quant à l'évolution des prix, 46% des Français pensent qu'ils vont encore augmenter alors qu'ils étaient 53% l'année dernière. Et si les prix venaient à baisser ? 30% d'entre eux seraient prêts à acheter un logement. Enfin, Orpi insiste sur la solidarité familiale induite par les nouvelles dispositions fiscales sur les donations des parents à leurs enfants. Ainsi, 13% des personnes interrogées ont l'intention de faire appel à une aide familiale pour acheter un bien immobilier, contre 8% en 2007. **C.P.**

RE/MAX DÉBARQUE EN FRANCE



RE/MAX®
France

La méthode qui a fait ses preuves

Adoptez les méthodes exclusives et la franchise de **RE/MAX, N°1 MONDIAL DES VENTES IMMOBILIÈRES** :
reliez-vous à notre réseau, devenez un 'industriel de l'immobilier',
c'est plus sûr et bien plus rentable.
Appelez-nous au **04 97 02 80 80**

www.remax.fr
www.remax.com - developpement@remax.fr

Le tassement des loyers se confirme



Christine Boutin, ministre du logement et de la ville, salue le niveau de la construction en France et se félicite du ralentissement des loyers, signe que les mesures prises par le gouvernement portent leurs fruits.

Selon Clameur, l'observatoire des loyers en France, les loyers ont augmenté en France de 2,6% en moyenne en 2007, mais la hausse a été moins forte qu'en 2006 (+3,4%). Cette tendance au ralentissement se confirme au début de l'année 2008, avec une hausse de +0,7% sur un an. Les hausses de loyers avaient été de 5,1% en 2005 et 5,8% en 2006. Les propriétaires-bailleurs ont dû largement tenir compte de cette tendance au ralentissement pour faciliter la mise en relocation de leurs biens. Les loyers dits de relocation n'augmentent

que de 5,7% en 2007, contre des hausses de 7% en moyenne entre les années 2001 et 2004. Le temps des hausses rapides de loyer paraît donc maintenant terminé. Les auteurs de l'étude pronostiquent en effet une poursuite du ralentissement, avec une hausse limitée à 2% en 2008. Ils observent par ailleurs un allongement des délais de remise en location et une augmentation des stocks de biens disponibles à la location. Les petits logements (deux-pièces et moins) sont particulièrement concernés par cette évolution, car «les loyers de ces biens ont fortement progressé ces dernières années alors que dans le même temps, les aides personnelles n'étaient quasiment pas revalorisées».

Disparités régionales

La situation reste toutefois contrastée en fonction de l'emplacement géographique des biens à louer. Dans 31,6% des villes, les loyers baissent : à Valence (-0,3%), Versailles (-0,4%), Brest (-0,9%), Marseille (-2%), Aix-en-Provence (-4,4%), Evreux (-5%), Meaux (-5,9%). En revanche, dans 68,4% des villes, ils augmentent, comme à Annecy (+0,1%) Rennes (+0,5%), Tarbes (+1,2%) Tours (+1,5%), Belfort (+3%), Metz (+4,1%), Caen (+5,9%), Suresnes (+6,7%). L'Île-de-France reste la région la plus chère à 17,2 euros le mètre carré en moyenne pour les loyers, alors que la Franche-Comté est la moins chère à 6,8 euros le m². **C.P.**

Ventes record dans le neuf en 2007



Les ventes de logements neufs ont connu une année 2007 record avec 127 400 logements vendus, soit une hausse de 0,9% par rapport à 2006. « Un volume jamais observé depuis 1985 », selon les derniers chiffres du Ministère de l'écologie, du développement et de l'aménagement durable. Les mises en vente de logements neufs atteignent 148 300 unités en 2007 (-1,5% sur un an). Au cours du quatrième trimestre 2007, 28 600 logements ont été vendus (soit 12,4% de moins qu'au même trimestre l'année précédente), et 35 700 logements ont été mis en vente (-12,5%). Le ministère relève aussi «un niveau de mise en vente supérieur à celui de ventes» et «un stock de logements disponibles à la vente qui continue de progresser pour atteindre 102 600 logements, chiffre qui n'avait jamais été atteint». L'an passé, 110 800 appartements ont été vendus (+0,9% en 2007) mais les mises en vente se sont repliées de 1,7% à 128 700 unités. Quant aux ventes de maisons individuelles, elles ont reculé de 0,9% en 2007. **A.R.**

Baisse du marché des logements occupés

La part des ventes de logements occupés dans les transactions immobilières a baissé depuis 2005, en raison notamment d'un moindre intérêt des investisseurs pour le logement ancien. Telle est la principale conclusion de l'étude récemment publiée par la société de conseil en immobilier Ad Valorem et des Notaires de France. En Île-de-France, le volume des ventes d'appartements occupés a représenté 5,5% des transactions en 2007 contre 6,3% en 2006 et près de 7% en 2005. Pour les appartements en province,

cette part est passée de près de 10% en 2005 à 7,5% en 2007.

Cette diminution tient à la baisse des rendements locatifs du logement ancien, qui a amené de nombreux investisseurs à se tourner vers le neuf et ses avantages fiscaux. La vente de logements occupés a aussi subi les effets de la loi «Aurillac» qui vise à réglementer les ventes par lot.

Les décotes se réduisent

Sans surprise, les prix des appartements occupés sont en progression. En Île-de-France, le mètre carré est ainsi

passé de 3.250 euros en 2005 à 3.684 euros en 2006 et 4.098 euros en 2007. En province, les prix atteignaient 1.622 euros le mètre carré en 2005, puis 1.861 euros en 2006 et 1.941 euros en 2007. Les décotes entre un bien vide et un bien occupé tendent par ailleurs à se réduire.

Elles atteignent 18,2% en Province et 7,4% en région parisienne. A Marseille ou à Cannes, elles culminent 35% alors qu'elles sont pratiquement nulles à Rennes, Nantes ou Lyon.

L.D.

Vous voulez augmenter vos ventes ?

annoncesjaunes.fr est présent sur pagesjaunes.fr
plus de 2 millions de visites⁽¹⁾ par mois

Qu'attendez-vous ?



Pour bénéficier de
notre offre de bienvenue⁽²⁾,
appelez vite notre service client au

 N°Azur **0 810 136 136**

PRIX APPEL LOCAL

du lundi au vendredi de 9h à 18h

Tous les biens immobiliers ont leur place.
Avec **annoncesjaunes.fr**, les petites annonces deviennent **GRANDES**



annoncesjaunes.fr



“
L'immobilier
est votre métier !
Et le Crédit ?”

Rejoignez le 1^{er} Réseau
National Franchisé de
Courtiers en Crédits !

+de 100
Agences
à ce jour



L'agence In&Fi Crédits de Bourges (18),
dirigée par Paola et Pascal ROLLET, fondateurs d'une
enseigne immobilière (4 agences) nous expliquent :

*“ J'ai adhéré à la franchise In&Fi Crédits car c'est l'enseigne qui possède
l'infrastructure suffisante pour assurer un développement à long terme :
nombre d'agences, notoriété, ouverture de succursales, formation des
collaborateurs...”*

*Le réseau In&Fi Crédits permet aux franchisés de proposer à leurs
clients l'ensemble des financements du marché : regroupement de
prêts, crédits immobiliers, prêts personnels. Nous pouvons répondre
à tous les besoins de la famille. Les clients bénéficient de conditions
très avantageuses.*

*Un agent immobilier a deux objectifs commerciaux :
Il doit s'assurer de la solvabilité du client qui visite des maisons pour
ne pas perdre de temps.*

*Il a besoin d'un professionnel qui gère le crédit jusqu'à l'acte authentique
pour éviter les ventes annulées ou retardées. Un courtier In&Fi Crédits
répond parfaitement à ces deux exigences. Très disponible, il peut définir
le niveau d'investissement auquel le client peut prétendre. La demande
de crédit est traitée par le partenaire bancaire le mieux adapté au dossier.*

Oui, je renouvelle ma confiance à In&Fi Crédits ! ”

Pour obtenir
plus de renseignements,
contactez-nous :

Tél. : 01 34 57 20 05
contact@inandfi.fr
ou consultez notre site :
www.inandfi.com

In&Fi
CRÉDITS

www.inandfi.com



Indépendance des courtiers de crédit

Le courtage en crédit a connu un développement très important tant dans son nombre d'acteurs, que dans la contribution à la production bancaire de crédits, qu'ils soient immobiliers ou de restructuration. Les rapprochements d'enseignes ou leur rachat par des établissements de crédit au cours des derniers mois peuvent toutefois interpeller quant à la neutralité de certaines enseignes.

Interview du directeur de l'information et du partenariat In&Fi Bruno Rouleau, par le journal de l'agence :

Quel est le panorama actuel du courtage ?

Bruno Rouleau : Il est difficile de connaître le nombre exact de cabinets en activité à ce jour car il n'existe pas encore d'organe de tutelle suffisamment représentatif dans le métier, mais on l'estime à environ 2 000- 2 200. Ces cabinets sont d'ancienneté, de taille, de segment d'activité très disparates. Les enseignes les plus connues sont généralement les plus anciennes (CAFPI, MeilleurTaux, ACE, EMPRUNTIS) et celles positionnées essentiellement sur le courtage en crédits immobiliers. D'autres ont bâti leur activité sur la restructuration de crédits. Enfin des enseignes, comme la nôtre, émergent depuis 4-5 ans avec un concept plus global de réponse à tous les besoins de financement

des particuliers, et ce souvent en proximité et non en plateforme comme dans la plupart des cas. On peut estimer qu'une vingtaine d'acteurs représentent à eux seuls 80% du marché global.

L'annonce en juin 2007 de l'ouverture du capital de MeilleurTaux semble avoir donné le coup d'envoi à une déferlante d'opérations capitalistiques au sein de ce secteur.

Bruno Rouleau : En effet, la vague actuelle ne semble pas s'arrêter. Et quand bien même la jeunesse de la profession donne des arguments pour un mouvement de concentration, nous ne pensions pas qu'il se ferait si rapidement. Les deux grandes catégories d'investisseurs sont des groupes bancaires et des compagnies d'assurance. MeilleurTaux a été racheté en septembre 2007 au travers un montage financier avec holding, par le Réseau Caisses d'Epargne. Empruntis vient de passer entre les

mais d'un consortium d'assureurs (GMF, MMA...). D'autres opérations sont en cours de finalisation avec des structures filiales d'enseignes bancaires pour de gros cabinets spécialisés en restructuration. Enfin d'autres cabinets, comme Partners Finance, ont depuis plusieurs années dans leur capital des banques ayant investi selon une stratégie de participation minoritaire pour avoir un regard indirect sur la concurrence. A ce jour, ne demeurent vraiment indépendants que CAFPI, ACE et IN&FI, parmi les majors du secteur.

Est ce à dire que les autres enseignes évoquées ne le sont plus ?

Bruno Rouleau : Il faut être réaliste. Lorsque vos actionnaires principaux, majoritaires ou de référence, sont des banquiers ou des assureurs ou des « assurbanquiers » directement intéressés à la captation des dossiers de financement que vous drainez, leurs concurrents

peuvent légitimement s'interroger sur l'impartialité du courtier. Quand bien même, le dit actionnaire fait la promesse, à grand renfort de communication, de la neutralité maintenue, il met en place par derrière des outils d'intégration ou des accords internes visant à instaurer des conditions favorables pour une meilleure synergie intra-groupe. Le courtier devient dès lors une force technico-commerciale qui tamise les demandes de financement dans une concentration verticale du projet du client. Au final, il peut s'agir là d'une évolution du métier qui redonne sous cette forme une qualité de conseil auprès des candidats au crédit que les banques ont délaissé depuis ces dix dernières années. Reste aux autres acteurs financiers à se positionner à l'égard de ces cabinets affichant une parenté avec des concurrents.

Cette situation ne risque-t-elle pas de provoquer une suspicion des consommateurs pour l'ensemble du secteur ?

Bruno Rouleau : Il faut cesser en France de prendre le consommateur pour un ignare à qui on peut faire croire tout ce que l'on veut. Certes, ce dernier peut avoir un doute mais, renseignements pris, il saura faire le tri et s'adresser aux bons interlocuteurs en fonction de ses besoins. C'est d'ailleurs ce qu'il fait déjà quand il interroge des simulateurs ou des enseignes en ligne pour valider son projet. Ce n'est pas pour autant qu'il donne suite à l'offre de service de courtage. La professionnalisation du métier, la proximité du contact, la pérennité de la relation - notamment par une approche en amont et un suivi du dossier en aval -, et l'impartialité de la solution recherchée sont des attentes fortes. Seules les enseignes de courtage pouvant afficher ces qualités seront durablement plébiscitées par les consommateurs.

En poussant le raisonnement de la concentration verticale des banques par le rachat de toutes les enseignes de courtage significative à son extrême, qu'advierait-il de ce métier ?

Bruno Rouleau : Les banques n'y ont pas forcément intérêt. Primo parce que cela représente un coût

et des moyens à mettre en œuvre pour améliorer les synergies dont elles n'ont peut-être pas envie de se charger en ce moment, compte-tenu du chahut financier mondial (crise des subprimes, renforcement des fonds propres, mise en place des outils de contrôle selon circulaire Bâle II, ralentissement des activités immobilières, gestion du renouvellement des effectifs avec une vague de départ en retraite d'ici 2010-2012, plans de restructuration successifs pour accompagner les grandes opérations de rapprochement, absorption des investissements dans les métiers de l'immobilier...).

Secundo, parce que le client va se sentir prisonnier d'une offre commerciale intégrée, contraire à l'esprit «comparateur de solutions» du métier de courtier, et qu'il se désintéresserait dès lors de cette démarche au profit d'un retour « à la source », à l'agence bancaire.

Enfin parce que les banques n'ont pas la capacité, en l'état actuel des choses, de restaurer une qualité de conseil dans le crédit au sein de leurs réseaux, accaparés par la vente de produits de fidélisation ou à plus forte valeur ajoutée en termes de commissions.

Le mouvement devrait donc se calmer ?

Bruno Rouleau : Je le pense, quoique l'appétit de certaines banques étrangères ou compagnies d'assurance ne soit sans doute pas totalement satisfait. Mais il n'est pas non plus dit que des enseignes de courtage étrangères (anglo-saxonnes, espagnoles...) ne viennent se positionner sur le marché français dans les mois à venir.

Quels arguments pourriez-vous donner dès lors à des clients en quête de financement, ou à des agences immobilières pour les convaincre de toujours passer par un courtier ?

Bruno Rouleau : Les mouvements économiques ne remettent cependant pas en question les attraits du courtage en regard de la lourdeur d'une démarche personnelle directe des emprunteurs auprès des banques, à savoir : disponibilité du courtier, son horizon de solutions très large et neutre par

rapport aux établissements prêteurs, l'étude de faisabilité préalable, tandis qu'un banquier ne s'intéresse réellement au projet qu'une fois un contrat signé entre les mains, un souci d'optimisation du coût dans le montage, une connaissance impartiale des stratégies des établissements de crédit pour gérer la relation après mise en place du crédit, une économie de temps et une plus grande efficacité dans la concentration du dossier auprès d'un seul interlocuteur.

Pour les agences immobilières, le courtier est une solution complémentaire à son métier puisqu'il garantit l'étude du dossier, la prise en charge de la gestion et du suivi, une approche professionnelle lui garantissant une plus grande efficacité de traitement et une accélération du processus de vente (faisabilité, information des accords, prévision de la date de signature de l'acte authentique...), tout en lui laissant plus de disponibilité pour l'exercice de son métier principal. Or en cette période plus compliquée pour les transactions, l'essentiel du temps des négociateurs se situe sur le terrain à rechercher des biens tout en se rassurant sur le bon déroulement des affaires en cours de signature. Le courtier trouve dès lors toute sa justification.

A vous entendre, il faudrait presque que tous les candidats à l'accession passent préalablement par un courtier pour valider ses envies.

Bruno Rouleau : Idéalement, en effet, toute l'activité immobilière et financière y trouverait son compte. C'est ce que nous nous efforçons de faire comprendre aux acteurs en question (acheteurs et vendeurs, professionnels de l'immobilier, banquiers). Cela faciliterait les projets, limiterait les frustrations d'un rêve impossible à réaliser, désengorgerait la filière de dossiers « infaisables » et accélérerait le débouclage des contrats. Sans doute ce métier est-il encore jeune pour s'imposer comme service sous cette forme, mais je suis convaincu que c'est une évolution inéluctable en regard aux attentes des uns et des autres.

Pour recruter des mandats vendre ou louer un bien, ParuVendu, la clef de vos contacts 100% efficace.

ParuVendu n°1 de la Presse Gratuite d'Annonces.

Un réseau de **280 éditions locales**, 15 millions de lecteurs
chaque semaine⁽¹⁾.

Le site **www.paruvendu.fr**, 57 millions de visites en 2007⁽²⁾
22 000 annonceurs professionnels de l'immobilier
plus de 1 700 000 internautes inscrits aux services ParuVendu.fr

NOUVEAU : découvrez sur ParuVendu.fr
la nouvelle chaîne Immobilière.



Gagnez en visibilité sur le web !



Créateur de Sites Internet Pour l'IMMOBILIER

**Valorisez
votre image**

Affirmez votre différence
un site graphiquement sur mesure

Fidélisez votre clientèle
en optant pour l'interactivité
Espace personnel, alertes e-mail,
espace infos pratiques...

**Mettez en valeur
vos produits et services**
Vidéos, blogs, panoramiques...

**Générez
des contacts**

Positionnement
dans les moteurs de recherche

Référencement

Trafic ciblé

Audit Statistique
rapport trimestriel

**Augmentez
votre efficacité**

Gagnez en réactivité :
actualisez votre site en un clic

Transmission via internet
de votre portefeuille immobilier

Animez votre réseau
Gestion multi-sites, multi-langues,
espace collaboratif ...

**Sécurisez
votre solution internet**
Cryptage et **Sauvegarde** de vos données
garantis



Sortez de l'anonymat, appelez le :

0 820 309 054

Coût d'un appel local

Bien travailler en inter-cabinets



Malgré une réputation très individualiste, les agents immobiliers français ont pris conscience qu'ils devaient s'organiser et travailler la main dans la main. Depuis quelques années, les mentalités changent. Et même si tout n'est pas parfait, SIA, FFIP, bourses de l'immobilier et autres... gagnent du terrain.

Comment gagner des parts de marché sur les ventes entre particuliers ? Une question récurrente chez les agents immobiliers français. D'autant qu'un peu plus de la moitié seulement des ventes passe par leur intermédiaire. Selon le réseau Era Immobilier, 60 % des transactions seraient aujourd'hui réalisées grâce à leur concours. Un score qui s'améliore, certes, mais qui est loin d'atteindre celui de certains de leurs homologues étrangers. Aux Etats-Unis, en Grande Bretagne et en

Irlande, ce taux atteint 90 % ; en Suède, 85 % et aux Pays Bas, 75 %... La France ne fait donc pas figure de bon élève en la matière, même si elle fait mieux que l'Allemagne (30 %), l'Espagne (40 %) et l'Italie (42 %). « Si l'on table sur 620 000 transactions par an et que la part du marché des particulier s'élève à 40/45 %, on peut considérer que 280 000 environ échappent aux agents immobiliers, explique notre consultant Gérard Bornot. Le montant moyen d'une commission s'élevant en moyenne à

8000 euros, les professionnels perdent un chiffre d'affaires de 2 à 3 milliards d'euros». A cette situation plusieurs raisons. Tout d'abord, la commission que les vendeurs estiment trop élevée et qu'ils préfèrent donc éviter de payer. Ensuite, le comportement des agents immobiliers eux-mêmes qui se livrent une concurrence parfois redoutable, conduisant souvent à la surenchère pour atteindre leur but : décrocher des mandats ! Qui plus est des mandats simples dont on sait qu'ils sont loin de toujours déboucher sur une vente. D'autant que pour un même bien mis en vente, il peut exister jusqu'à cinq ou six mandats et des prix différents d'une vitrine à l'autre. Ceux-ci ne génèrent, en effet, qu'une vente sur cinq ou six alors que les mandats exclusifs enregistrent un taux de transformation de plus de 50 %. Bref, le mandat simple crée un climat de concurrence malsaine. Il donne une mauvaise image de la profession. De fait, si les vendeurs rechignent à passer par les professionnels de la transaction et à leur verser une juste rétribution, c'est avant tout parce qu'ils n'ont pas le sentiment de bénéficier, en contrepartie, d'un réel service.



Aux Etats-Unis, les professionnels effectuent 90% des transactions.

En France, on peut considérer que 280.000 transactions échappent aux agents immobiliers.

Les professionnels se devaient donc de réagir et de s'organiser pour contrer les particuliers. D'où le développement du travail en inter-cabinets et le partage de fichiers communs. A l'image de ce qui se fait depuis une vingtaine d'années aux Etats-Unis avec le Multiple listing systems (MLS) capable de rassembler dans un même secteur 90 à 95 % de l'offre disponible à la vente (voir encadré p22). En France, la méthode ne date pas non plus d'aujourd'hui. Pour preuve le réseau Orpi. «La raison d'être d'Orpi, dès l'origine, a été de créer un fichier commun de professionnels», lance son président Bernard Cadeau. D'autres expériences ont également fait leurs preuves, celles des bourses de l'immobilier dont certaines sont très actives comme celle de Dijon et de sa région. Depuis le début des années 2000, sont apparus les SIA (Services inter agences) initiés par la Fnaim et les FFIP (Fichiers français immobilier des professionnels) émanation de quelques grands réseaux (Century 21, Orpi, Laforêt, Guy Hoquet...) et de syndicats professionnels (SNPI, Cnab), rejoints depuis par d'autres réseaux (Solvimo, Avis, Cimm Immobilier, Keops...). Force est de constater que le travail en inter-cabinets a de nombreux avantages. Cette pratique remet acquéreur et vendeur au cœur des préoccupations de l'agent immobilier. En confiant son bien en exclusivité à un seul professionnel, le vendeur le voit ainsi diffusé à l'ensemble des agences partenaires du groupement. Ce qui lui offre de meilleures chances de vendre rapidement. En poussant la porte d'une seule agence, l'acquéreur bénéficie également d'une offre élargie à l'ensemble du secteur qui l'intéresse. Quant à l'agent immobilier, il y trouve évidemment son compte. Puisque la

démarche a aussi pour objectif de « booster » les mandats exclusifs. De fait, les agents immobiliers ne sont plus concurrents mais partenaires. Et force est de constater que les résultats sont plutôt encourageants. Une agence qui ne pratiquait pas le mandat exclusif peut voir son offre grimper à 20 ou 30 %. Et ce n'est qu'un début. A l'heure où le marché immobilier ralentit et où la clientèle est plus difficile à capter, le travail en inter cabinet est sans doute l'avenir de la profession. Mais comment ça marche ? Décryptage

A qui s'adresser ?

Il y a bien sûr les SIA ou les FFIP auxquels il est possible d'adhérer rapidement, ces structures existant dans la plupart des départements. Pour adhérer à un SIA, il faut en principe être membre de la Fnaim, mais dans certains SIA locaux aucune distinction n'est faite entre adhérents Fnaim ou non. A l'échelon local, il existe aussi de nombreux groupements d'agences



Point de vue



Alain Gaillard
président de la Bourse de l'Immobilier de Dijon

Je suis le président de la Bourse de Dijon, un groupement de 51 agences et succursales (39 responsables) qui a 35 ans d'existence et qui réalise entre 800 et 900 ventes par an en inter-cabinets. Nous sommes les pionniers du genre et force est de constater que notre règlement a beaucoup inspiré le SIA et le FFIP. Notre panel d'agences est très varié. Cela va de l'agent qui travaille seul à la grosse agence franchisée ou non. Nous avons des agences Century 21, Citya, Gestrim, Lamy... Moi-même je fais partie du réseau Arthur. Certaines agences en réseaux sont même affiliées au FFIP. L'agence qui nous rejoint est sensée faire un volume d'affaires dans le domaine de la transaction et donc être en mesure d'alimenter la Bourse. La difficulté tient surtout à l'uniformisation des méthodes de travail. Sans vouloir porter atteinte à la liberté de chacun, il faut des bases minimales d'organisation quand on est un groupement de 51 agences. A titre d'exemple, nous exigeons que la rédaction des annonces soit harmonisée. Des contraintes qui donnent parfois lieu à des discussions et des désaccords. Nous nous imposons donc une discipline assez lourde à gérer mais c'est important. D'autant que la législation est contraignante et que la DGCCRF multiplie les contrôles. Malgré tout, nous sommes très satisfaits de nos résultats et pensons que ceux qui hésitent à s'engager dans cette démarche ont tort.

emulis, un nouveau souffle pour l'immobilier



emulis

MULTIPLE LISTING SOLUTION

**La plateforme inter agences
au service de votre groupement
et de la performance de votre agence**

Echanges en temps réel

Gestion des visites et des offres

Etudes comparatives de marché

Statistiques locales

Consultation des biens sur toute la France

Exportation des données vers vos logiciels

Formation, accompagnement personnalisé

emulis, la première plateforme inter agences en Europe

 N° Azur 0 811 46 65 60

PRIX APPEL LOCAL

IMMINENCE
IMMOBILIER INTELLIGENCE

www.emulis.fr

Solution agréée





Hubert Château

Président du FFIP Lyon 9e Mont d'Or

L'inter-cabinets nous aide à prendre des mandats exclusifs

« Avec des agences Laforêt, Century 21, Orpi, Guy Hoquet..., nous partageons 700 mandats sur le grand Lyon. Je suis très satisfait des résultats car cela nous aide à prendre des mandats exclusifs. En outre, nous maîtrisons toute la communication sur le bien et nous partageons la commission. Les relations entre professionnels sont, du coup, beaucoup plus amicales. Ces confrères que l'on considérait uniquement comme des concurrents sont devenus des partenaires. Nous avons d'excellents rapports et ce qui ne gêne rien, nos résultats sont très satisfaisants. Au plan des contraintes, nous nous réunissons chaque mois. Chacun présente aux autres les mandats qu'il a décrochés. Le seul regret, c'est que nous ne sommes que sept agences. Je ne désespère pas que l'on soit plus nombreux même si je suis conscient que les Lyonnais ont une forte culture d'indépendance. »

indépendantes ou appartenant à des réseaux qui se sont réunis en GIE ou en association ayant pour vocation la mise en commun de fichiers. C'est par exemple le cas d'une cinquantaine d'agences réunies au sein d'une Bourse de l'Immobilier dans la région de Dijon. Des Bourses de l'Immobilier ont également été créées grâce à Imminence, dans la région de Nice. Les Agences Réunies en ont fait tout autant en Seine-et-Marne, à Paris et en région parisienne. Rien n'interdit donc de créer son propre groupement avec d'autres confrères pour mettre un fichier en commun sur un bassin de vie précis. Cela nécessite néanmoins quelques formalités : montage d'une association, statuts, règlement intérieur, charte...

Pour quels profils d'agences ?

« Toute agence peut adhérer à un SIA que son volant d'activité soit ou non important, note Gilles Ricour de Bourgies responsable du SIA à l'échelon national. Une petite agence qui n'a qu'une vingtaine de biens à la vente peut ainsi étoffer son offre en rayonnant sur un secteur plus large que celui qui est a priori le sien ». Même politique au FFIP. « On y trouve aussi bien des agences en réseau que des indépendants », précise-t-on en haut lieu. Mais sur le terrain, il n'en va pas toujours ainsi. « Pour notre part, on privilégie les agences en réseau qui ont des méthodes de

travail assez proches les uns des autres, indique Jean-Luc Castanet, membre d'un FFIP dans la région de Toulouse, les indépendants n'ont pas la même philosophie que nous ». Les groupements indépendants ont parfois d'autres règles. Ainsi, au GIE Bourse de l'Immobilier de Dijon, une agence qui adhère est forcément membre de la Fnaim. Dans d'autres groupements, d'autres règles s'y ajoutent. « L'agence doit postuler et s'il existe déjà une agence dans le périmètre, celle-ci doit donner son aval à l'entrée de la nouvelle », note pour sa part Thierry Faure du GIE des Agences Réunies à Paris et en région parisienne.

A quelles conditions ?

Il va sans dire que l'agent immobilier qui veut adhérer à un fichier commun, quel qu'il soit, doit exercer la profession légalement, selon les dispositions de la loi Hoguet du 2 juillet 1970. Ce qui signifie qu'il doit être titulaire de la carte de transaction et disposer de garanties (détenance de fonds, assurance, etc). Il doit aussi respecter le règlement intérieur du groupement et une charte de bonne conduite qui fait référence à la déontologie de la profession.

Combien coûte l'adhésion ?

L'adhésion à un fichier commun entraîne le paiement d'une cotisation, au demeurant assez modique. Elle varie en fonction de chaque structure et du nombre de mandats (exclusifs uniquement) mis en commun. « Dans chaque association SIA, il y a une cotisation à verser qui oscille entre 200 et 800 euros par an », indique Gilles Ricour de Bourgies. A cela, il faut ajouter une contribution également variable qui tient au plan d'animation et de publicité établi par chaque SIA. « Il en coûte autour de 200 euros par an, mais certains SIA font appel à des sociétés extérieures pour se faire aider dans leur animation sur certains gros bassins de vie », poursuit Gilles Ricour de Bourgies. Dans ce cas, la facture

Point de vue



Leader français des logiciels en transaction immobilière, Périclès observe un net accroissement de la pratique en inter-cabinets. La plateforme de services Périclès.net qui équipe près de 4000 agences, compte plus de 1200 groupements constitués librement entre cabinets indépendants désireux de mettre en oeuvre une synergie commerciale sur un secteur donné. Sur Périclès.net 1 agence sur 2 est concernée par

l'utilisation de l'inter-cabinets, soit en tant qu'adhérent soit en qualité d'administrateur de groupement.

Ce type de travail dit «collaboratif» se généralise grâce à la mise en place d'applications centralisées (ASP). Cette génération d'applications permet de gérer conjointement les échanges avec les fichiers nationaux type FFIP ou SIA, l'inter-cabinets et les échanges d'information entre succursales (multi sites) qui concerne un peu plus de 2 agences sur 3 chez Périclès.



Développement



**242 responsables d'agence, 15 directeurs de groupe
1000 salariés sur 10 régions et 30 départements**

***La BOURSE DE L'IMMOBILIER va ouvrir ou reprendre
100 agences dans les 2 prochaines années***

et s'implante en Rhône-Alpes (6 locaux déjà réservés à Lyon et Villeurbanne)



Agents immobiliers et propriétaires de locaux, ceci vous intéresse

Vous êtes proche de l'âge de la retraite, votre agence immobilière a une bonne réputation et un emplacement de qualité et vous envisagez de la céder dans les prochains mois ou les prochaines années. La Bourse de l'immobilier peut représenter pour vous une opportunité particulièrement intéressante soit dans le cadre d'une reprise, d'un partenariat ou d'un emploi dont les modalités pourraient être définies d'un commun accord.

Si par hasard vous possédez un local commercial même avec les murs à céder, notre société dans le cadre de son développement pourrait envisager sa location ou son acquisition.

Pour tout renseignements merci de prendre contact avec:

Serge PETEL 06 84 98 14 76 ou 05 57 77 17 77 mail: bdi@bourse-immobilier.fr

Opportunités de carrière

Donnez-vous les moyens de réussir en rejoignant le 1^{er} réseau succursaliste français.

Le métier de négociateur immobilier est passionnant, nous le rendons évolutif en proposant de réelles opportunités de carrière :

NÉGOCIATEUR : L'Art d'un réel Savoir- Faire

Homme/femme de terrain, le négociateur fait preuve de volonté de gagner, d'ambition, de diversité de centres d'intérêt, de culture, d'affirmation de soi. Honnêteté, loyauté, combativité, pragmatisme, et nerfs d'acier sont autant de traits de caractère qu'il doit mettre en avant.

RESPONSABLE OU DIRECTEUR D'AGENCE : L'Art de Manager

Le Responsable ou Directeur d'Agence, outre ses qualités de négociateur et d'homme/femme de terrain, se doit d'être un chef, un meneur, un animateur d'équipe. Il doit allier à ces qualités, celles du suivi administratif des dossiers traités en son agence.

DIRECTEUR DE GROUPE : L'Art de Développer

Véritable Chef d'Orchestre, le Directeur de Groupe, est à la tête des agences de toute une région. Il est par ailleurs en charge du développement de son groupe. Ses qualités et ses talents sont avérés tant en management qu'en techniques immobilières, il est la courroie de transmission entre le Siège et les Agences.

Postulez en ligne sur notre site www.bourse-immobilier.fr rubrique ' La Bourse de l'emploi '

Vous pourrez prendre connaissance des postes à pourvoir sur l'ensemble du réseau de nos agences ou postulez par courrier :

BOURSE DE L'IMMOBILIER, Service Recrutement, 28 avenue Thiers 33100 BORDEAUX

Le SIA en chiffres

65 départements couverts en France
165 bassins d'activités en place
Près de 2 000 agences
21 000 mandats exclusifs

peut atteindre 1 000 à 1 500 euros». Même principe au FFIP ou au GIE Les Agences Réunies de la région parisienne. « En ce qui concerne notre GIE qui se compose de 37 agences, nous votons un budget annuel qui s'équilibre autour de 100 euros par adhérent », précise Thierry Faure.

Pour quels types de mandats ?

Si chez Orpi, le travail en inter cabinet concerne tous les types de mandat, qu'ils soient simples ou exclusifs, dans tous les autres cas, l'adhésion à un fichier commun implique l'obligation de mettre en ligne l'ensemble de ses mandats exclusifs, qu'il s'agisse d'habitation, de locaux industriels, de bureaux... Une façon d'éliminer la concurrence malsaine. Chaque agent qui ne peut satisfaire un client avec ses seuls biens peut ainsi puiser dans le fichier commun et faire en sorte que l'offre rencontre la demande plus rapidement et en toute sérénité puisqu'il s'agit de mandats exclusifs.

Quelles règles juridiques respecter ?

Il faut être attentif au respect de la loi Hoguet. D'autant que la DGCCRF effectue de nombreux contrôles et n'hésite pas à épingler

les contrevenants comme elle l'a fait dans un récent rapport (*lire «Bercy épingle les agents immobiliers» JDA N°16*). Tout d'abord, comme tout mandat, chaque exclusivité doit faire l'objet d'une inscription sur le registre des mandats. Pas question, de conserver dans les tiroirs les mandats exclusifs qu'on est certain de pouvoir vendre tout seul. Tous doivent être répertoriés et connus des autres agences membres du groupement. Le règlement intérieur est généralement très strict sur le sujet. Le mandat exclusif d'origine doit prévoir une clause de délégation et qu'elle n'excède pas les pouvoirs du mandataire initial. Dans cette clause, sont généralement précisées les modalités de la délégation : qui fait quoi en matière de visite, de rapport de partage de la rémunération entre apporteur, co-apporteur ? etc. Il est important de savoir qu'une décision de la Cour d'appel de Versailles du 27 octobre 1980, reconnaît le droit à l'agent immobilier de faire une délégation de mandat à un autre professionnel pour vendre un bien. Attention : il faut être attentif à ce qu'il y ait une harmonisation des conditions de chacune des agences qui utilise la délégation. Sinon, gare à la DGCCRF. Notamment en ce qui concerne les tarifs des commissions, certaines agences prévoyant par exemple une commission payable par le vendeur, d'autres par l'acquéreur... Même chose en matière de barème de commission affiché en vitrine qui

Point de vue



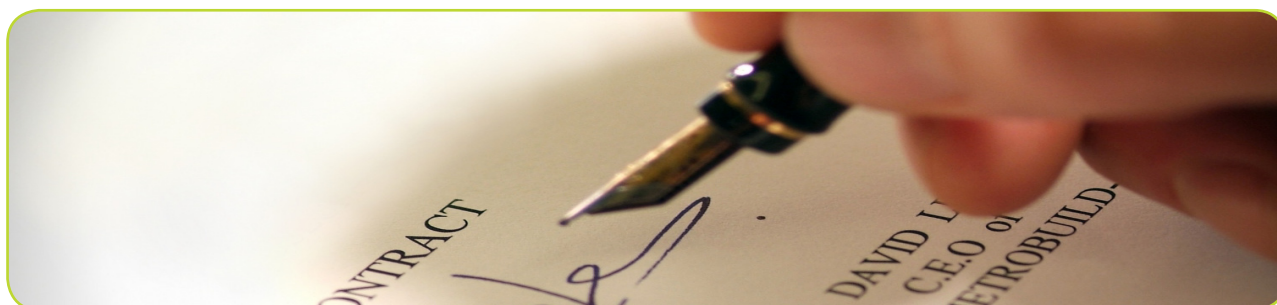
Claude BAS

Responsable du réseau 4 %
Défenseur du mandat simple

Au sein du réseau 4% immobilier, nous insistons sur la qualité du service et ne travaillons qu'en mandat simple. Cette stratégie est payante : notre agence de Vendôme a réalisé 110 ventes dès la première année sans aucun mandat exclusif.

Nous ne souhaitons pas adhérer à un fichier de type FFIP, car ce n'est pas une recette miracle. La mise en commun d'un portefeuille de mandats exclusifs renchérit les coûts de production et ne correspond à aucune attente client. Je ne connais aucun agent immobilier intelligent, capable de ne pas s'entendre, localement avec un confrère, pour rendre service à un client, et partager des honoraires.

Pourquoi avoir besoin d'une structure nationale ? Le métier d'agent immobilier est de « loger » les français et donc de gagner sa vie grâce à un aller (le mandat) et un retour (la vente de ce mandat) et non dans le partage des fichiers. Seul le respect de la loi, de la réglementation permet de sécuriser les transactions afin reconquérir les consommateurs.



peut être en contradiction avec la délégation de mandat.

Comment partager la commission ?

«La clé de répartition des honoraires est laissée libre à chaque bassin, explique Gilles Ricour de Bourgie, mais dans la plupart des cas, elle se situe à 50/50 entre l'apporteur d'affaire et celui qui concrétise la vente». Il existe toutefois des bassins où la répartition est différente et privilégie généralement l'apporteur d'affaire, autrement dit celui qui fait signer le mandat exclusif. Une pratique fréquente ces dernières années dans la mesure où il était plus difficile de décrocher un mandat exclusif qu'un acquéreur. Mais, la donne est en train de changer. «Aujourd'hui, ce sont les acheteurs qui ont la main, la règle n'est plus de trouver des vendeurs, mais des acheteurs », analyse Gérard Bornot. D'où un rapport de force qui s'inverse. Quoi qu'il en soit, dans la grande majorité des cas, le 50/50 prédomine.



Thierry Faure
Responsable des six agences
Les Agences Réunies

Le travail en inter-cabinets nécessite un socle commun de règles

“ Je fais partie d'un GIE de 37 agences de Paris et de la région parisienne qui met en commun ses mandats sans limitation de secteur. Je suis également membre du SIA d'Ile-de-France qui compte 220 agences avec lequel le partage porte sur des bassins de vie précis. J'ai fait le choix du SIA parce que je considère qu'il est plus structuré que le FFIP. Sur chaque bassin de vie, il y a un responsable chargé de l'animation et au niveau du département, il existe un responsable de la coordination. Pour qu'il fonctionne, le travail en inter-cabinets nécessite un socle commun de règles. Dans un GIE comme le nôtre ou dans un SIA, ce n'est pas un problème, il y a une certaine éthique de la profession. Notre GIE compte aujourd'hui 1 000 mandats en commun qui émanent aussi bien d'agence affiliées à la Fnaim qu'au SNPI. Nous nous réunissons en assemblée tous les mois et avons une assemblée générale chaque année. Lors des réunions mensuelles, nous décidons des actions communes à mener au plan de notre communication : choix des supports, des prestataires de service... Parce que nous sommes en GIE ou en SIA, nous pouvons par ailleurs négocier des prix de groupe. C'est un des avantages de l'inter-cabinets. Plus on est, meilleurs sont les tarifs. Sans compter les arguments de vente que cela nous procure vis-à-vis des vendeurs qui savent alors qu'en signant avec nous, ils n'auront qu'un seul interlocuteur mais la force de 220 agences. Pour ma part, avec mes six agences, certaines rentrent uniquement des mandats exclusifs, d'autres 40 %. Ce sont de très bons scores. ”



Ventes ou
locations immobilières

Tous les matins,
votre pige complète
dès 09h00

Agents immobiliers, experts, certificateurs, administrateurs de biens...

Soyez le premier informé des nouveaux biens en vente ou à la location et ENTREZ DE NOUVEAUX MANDATS.

Depuis 1999, Directannonces est le leader du marché de la pige immobilière : c'est la Revue de Presse Directannonces. Recommandée par la quasi-totalité des réseaux, Directannonces vous propose des solutions simples, efficaces et innovantes pour votre prospection.

Notre pige (avec 3 mises à jour quotidiennes) vous indique les changements de prix, l'adresse du vendeur (lorsque disponible) et peut être intégrée dans les principaux logiciels.

Nouveau

Découvrez le logiciel **Directmandat**, fourni sans supplément, outil idéal et ultra pratique de suivi et de contrôle de la prospection.

Un **mois d'essai gratuit**
en appelant le 01.45.72.92.00
ou sur www.directannonces.com



Franck Herbin
Agence Century 21
Les Trois Abeilles à Levallois

L'inter-cabinets booste les ventes

“ Le travail en inter-cabinets m'intéressait et j'avais le choix entre le SIA, le FFIP ou être en free lance en partenariat avec d'autres agents. Avec mon confrère du réseau ERA, nous avons rencontré plusieurs interlocuteurs et avons choisi le SIA qui nous paraissait la solution la plus simple à mettre en œuvre et la plus dynamique. Il n'y avait pas d'association à monter comme pour le FFIP. L'adhésion ne coûte que 1 000 euros environ par an, plus la redevance par mandat qui est de l'ordre de 20 à 30 euros. A Levallois, nous avons démarré depuis plus d'un an et nous sommes désormais quatre agences (Laforêt, Era et l'agence BSI Voltaire) à travailler ensemble pour nos mandats exclusifs.

Le principe est très intéressant. Cela apporte plus de professionnalisme et permet de « booster » les ventes. En effet, nos statistiques nous indiquent que le délai de vente des biens en exclusivité présentés dans le SIA a considérablement chuté puisque nous sommes passés de plus de 60 jours de délai de vente à moins de 30 jours en moyenne. Les vendeurs apprécient la rapidité des transactions. Quant à nos acquéreurs, ils bénéficient d'une offre plus riche. En outre, cela modifie nos relations entre confrères, nous devenons partenaires au service de nos clients et non plus concurrents. La dynamique est en marche. ”

Quels recours en cas de problème ?

En adhérant à un groupement, l'agent immobilier s'engage à l'alimenter régulièrement en mandats exclusifs. Ceux qui utilisent le service inter

agences ne peuvent se contenter de puiser dans les mandats des confrères. Car si un agent immobilier ne joue pas le jeu, il existe des garde-fous. Au SIA, les mandats exclusifs doivent être connus de tous les membres dans les 48 heures suivant leur signature. Des

Quelles sanctions ?

Pour un agent immobilier, habitué à travailler seul, il peut être tentant, même en adhérant à un SIA ou un FFIP d'enfreindre les règles édictées dans l'association et notamment de

systèmes de contrôle à l'échelon de chaque département et de chaque association ont été mis en place pour faire respecter les règles édictées par chaque groupement. « A chaque plainte d'adhérent, une décision est rendue par une commission de contrôle, indique t-on au SIA. Nous avons la possibilité de contrôler le registre de l'agent immobilier, de vérifier sa publicité et de comparer avec le fichier commun des annonces. En cas de malveillance, il peut être exclu du groupement.

A la Bourse de l'Immobilier de Dijon, le règlement prévoit la mise en commun d'un mandat exclusif dans un délai compris entre une semaine et trois semaines. « Avant la mise, en fichier, nous souhaitons que les diagnostics soient réalisés et les délais de rétractation passés, indique Alain Gaillard, le président du groupement de Dijon, nous limitons le délai à trois mercredis. En réalité, si le mandat est pris un mardi, le délai ne sera que de quinze jours. L'affaire arrive à la Bourse avec copie du mandat et notre règlement autorise à dépêcher quelqu'un pour vérifier que les agents immobiliers jouent le jeu ».



Le FFIP en chiffres

83 départements
couverts en France

265 bassins
d'activités

Plus de 2000
agences

22 000 à 23 000
mandats exclusifs

VOUS RÊVEZ D'ÊTRE VU PAR LE PLUS GRAND NOMBRE ?



Pour une visibilité optimale,
essayez la solution bi-média la plus efficace



**Magazine
Logic-Immo**

Le thématique immobilier
le plus connu *
3,9 millions de lecteurs
au numéro**

*TNS SOFRES - mai 2007
(40 % de notoriété assistée)

**TGI - juillet 2007



**Site internet
logic-immo.com**

Le site d'annonces immobilières
le plus connu *
3,27 millions de visites
mensuelles**

*TNS SOFRES - mai 2007
(21 % de notoriété assistée)

** XITI - janvier 2008



Pour votre communication immobilière, **Logic-Immo c'est logic !**

Contactez nous : Nord 03 20 89 35 90 - Normandie 02 32 18 25 10 - IDF 01 47 30 57 98 - Ouest Atlantique 02 51 13 27 30
Rhône-Alpes 04 72 91 84 84 - Sud Ouest 05 61 16 46 20 - Sud Est 04 42 33 73 40 - Est 03 89 56 95 00
Web 01 41 27 98 30 - Régie 01 47 30 57 88

ne pas déclarer un mandat exclusif, sachant qu'on pourra peut-être le vendre seul. Au SIA comme au FFIP, des sanctions sont prévues en cas de manquement aux règles. On l'a vu, si l'association soupçonne un agent de ne pas jouer le jeu, elle dispose de différents moyens pour le vérifier (contrôle sur place notamment des

mandats exclusifs sur le registre des mandats). Si l'agent immobilier est pris en flagrant délit de dissimulation de mandats, il devra s'expliquer devant une commission. La commission peut alors lui donner un avertissement. S'il récidive, il peut aussi être exclu du SIA ou du FFIP. Aux dires des agents immobiliers, rares sont les situations

qui aboutissent à l'exclusion. En général, le fait d'adhérer à un SIA permet de mieux se connaître, de mieux s'apprécier, de nouer des relations amicales avec d'autres professionnels qui ne sont plus des concurrents mais des partenaires.

Colette Sabarly

Aux Etats-Unis le mandat exclusif est devenu la norme



“ Le Multiple Listing Service (MLS) est un concept qui existe depuis 25 ans aux Etats Unis où les cabinets réalisent plus de 90 % des transactions. C'est le MLS qui permet à tous les acteurs de l'immobilier d'avoir accès en temps réel à l'ensemble des mandats exclusifs disponibles sur un bassin de vie.

Un concept est simple

Au lieu d'avoir une vision négative du mandat exclusif en disant au vendeur qu'aucun autre collaborateur ne pourra vendre son bien, on retourne l'argument en lui disant qu'en signant un mandat exclusif, il bénéficie de la force de dizaines d'agences regroupées sur un secteur précis. Aux Etats-Unis, le mandat exclusif est devenu la norme. La quasi-totalité des ventes s'effectue de cette façon.

Une solution exportable en France ?

Certes, le marché français n'a rien

à voir avec le marché américain. En France, on construit en pierre, pas en bois : la durée de vie d'un bien est donc plus longue. Mais on a plus de mal à comparer les biens. Le traitement de l'information ne peut donc être le même. Mais, tout l'avantage du système réside dans la perception que l'acquéreur et le vendeur ont de la qualité du service. Les difficultés liées au fait que l'agent immobilier représentait à la fois le vendeur et l'acquéreur s'effacent au profit d'une spécialisation. L'un va représenter le vendeur, l'autre l'acheteur. Aujourd'hui, il y a une réelle prise de conscience chez les agents immobiliers que le devenir du métier passe par cette évolution.

Remettre le client au coeur des préoccupations

Cette prise de conscience vient du fait d'un certain nombre d'expériences réussies. La mise en commun de fichiers de type MLS permet de repositionner le client au cœur des préoccupations. En cela, les solutions apportées dans le sens d'un meilleur

service à la clientèle par les réseaux est un élément positif. Mais cela n'est pas suffisant. La démarche MLS a une dimension locale et de totale neutralité. C'est un élément fondamental. Sans respect de cette neutralité, la démarche ne vaut rien. Au contraire, elle doit être généralisée à l'ensemble des acteurs d'un bassin de vie. Il faut avoir à l'esprit que les réseaux ne représentent que 30 % seulement de la profession. La majorité des acteurs est donc constituée d'agents immobiliers indépendants. On ne peut pas fonder une démarche novatrice si l'on ne favorise pas cette généralisation. A défaut, on se trompe et on pervertit le système.

Accompagner les professionnels

Pour notre part, au moment de la création du SIA, nous avons pensé qu'il était opportun de nous associer à la démarche de la Fnaim. Mais aujourd'hui, nous avons repris notre indépendance et décidé de nous cantonner dans notre rôle qui est d'apporter des solutions opérationnelles. Nous devons également donner le mode d'emploi par des programmes pédagogiques et d'accompagnement. Nous sommes un opérateur neutre et indépendant dont l'objectif est d'accompagner les professionnels dans cette appropriation du MLS. Nous avons même une vision plus large puisque nous déployons notre offre à l'échelon européen. Nous sommes présents en Italie, en Espagne... Nous avons la prétention de croire que nous avons participé à la prise de conscience des agents immobiliers.

Jean-Laurent LEPEU
Président d'Imminence



Détenir le mandat au bon moment



Dans le domaine de la vente ou de la location, l'agent immobilier ne peut pas négocier ou s'engager, à l'occasion d'une opération, sans détenir un mandat écrit. Préalablement délivré à cet effet par l'une des parties, ce sésame est indispensable pour obtenir le paiement d'une commission lorsqu'il a rapproché deux parties.


Un mandat avant toute négociation

En l'absence de mandat préalable à la signature d'un compromis (ou d'un bail), l'agent immobilier ne peut prétendre à aucune rémunération. Cette solution a été plusieurs fois affirmée par la jurisprudence.

Tel a été le cas, en matière de location : une agence avait reçu mission de louer un local commercial, avait trouvé un preneur qui avait signé une proposition de location prévoyant le montant des honoraires de l'agent immobilier. La Cour de cassation, après avoir relevé que l'engagement de location ne conférait pas de mandat à l'agent immobilier, a approuvé la Cour d'appel d'en avoir déduit que l'agent immobilier ne pouvait réclamer aucune commission aux parties, alors même que le bail avait été conclu.


L'agent immobilier peut, cependant, en matière de vente, obtenir une rémunération si les parties

s'engagent à rétribuer ses services, par une convention conclue après que l'acte authentique de vente ait été signé.

 Cass. Civ. 1, 5 mars 2002 ;
Cass. Civ. 1, 3 février 1993

De plus, si l'agent immobilier, dépourvu de mandat, concourt tout de même à la conclusion d'un compromis ou d'un bail, et reçoit, à cette occasion, une somme d'argent, il commet une infraction pénale. En effet, le fait d'accepter des sommes d'argent sans avoir, au préalable, de mandat écrit permettant de négocier l'opération est punie de deux ans d'emprisonnement et de 30 000€ d'amende. L'agent immobilier peut être condamné s'il perçoit une commission à titre personnel, mais aussi s'il recueille des sommes d'argent qui ne lui sont pas destinées, telles qu'un acompte à séquestrer dans le cadre d'une vente, ou encore, en matière de location, des sommes constituant

le dépôt de garantie ou le loyer.

 Article 16 de la loi du 2 janvier 1970 ;
Cass. Crim., 28 novembre 2000


Il est établi ainsi que l'agent immobilier doit détenir un mandat avant qu'un engagement ne soit conclu entre le mandant et un tiers, et donc, avant de concourir à la signature d'un compromis ou d'un bail. Cependant, l'agent immobilier peut-il se contenter de signer le mandat avant d'établir le compromis ou le bail, ou, au contraire, doit-il détenir un mandat avant tout acte de négociation ?

Un mandat avant toute publicité ?

Avant de faire de la publicité sur un bien, l'agent immobilier doit-il détenir un mandat ? La réponse à cette interrogation est incertaine. En effet, en 1979, la Cour de cassation, reprenant la motivation d'une décision de Cour d'appel, a considéré que la publication

d'une annonce constitue le premier acte de la négociation, s'inscrivant comme tel dans le cadre de l'activité professionnelle d'un agent immobilier. Or, parallèlement, plusieurs décisions ont admis que le mandat n'était pas un préalable nécessaire à la publication d'annonces par l'agent immobilier, notamment dans deux arrêts de la Chambre criminelle. Cette solution a été reprise par la Cour d'appel de Versailles, qui a énoncé qu'il n'était pas indispensable que le mandat soit régularisé préalablement à la publicité, dans la mesure où il ne s'agit, à ce stade, que de préliminaires à d'éventuelles négociations. Enfin, la Cour de cassation a récemment considéré que la publicité était, pour l'agent immobilier, une « démarche unilatérale », qui ne paraît donc pas entrer dans la notion de négociation. Toutefois, il semble prudent, pour l'agent immobilier, de détenir un mandat avant d'effectuer toute démarche de publicité relative à un bien. D'autant que, au-delà de la loi Hoguet, l'agent immobilier pourrait voir sa responsabilité engagée sur le fondement de la publicité mensongère. En effet, si un acquéreur se présente suite à une publicité

faite sur un bien à vendre, l'agent immobilier qui n'est pas mandaté ne peut justifier d'aucun pouvoir sur le bien. La publicité mensongère est pénalement sanctionnée d'un emprisonnement de 2 ans et d'une amende de 37 500 €.

 Cass. Civ. 1, 3 mai 1979 ;
Cass. Crim., 24 juin 1976, 15 déc. 1987 ;
Cass. Civ. 1, 2 octobre 2007 ;
Versailles, 11 juillet 2006 ;
a. L. 121-2 du Code de la consommation


Un mandat avant toute visite

La même question se pose : l'agent immobilier doit-il détenir un mandat avant de faire visiter un bien ?

Sur ce point, la réponse apportée par la Cour de cassation le 2 octobre 2007 est plus évidente, et sévère avec l'agent immobilier : le fait de faire visiter un bien constitue un acte de négociation qui nécessite un mandat préalable.

Si l'agent immobilier n'a pas reçu de mandat à la date de la visite des lieux, il ne peut pas réclamer de commission pour le bail conclu entre le bailleur et le locataire qu'il a présenté. La Cour de cassation avait

rendu précédemment une décision similaire en matière de vente : dans cette affaire, l'agent immobilier avait fait visiter les locaux avant d'avoir enregistré le mandat au registre des mandats. La Cour de cassation a considéré que l'agent immobilier ne pouvait prétendre à aucune rémunération lors de la vente du bien entre le mandant et l'acquéreur qui avait visité les locaux avec l'agent immobilier.

 Cass. Civ. 1, 2 octobre 2007 ;
Cass. Civ. 1, 24 octobre 2006

A retenir

Afin de ne pas être privé de sa rémunération, l'agent immobilier a tout intérêt à détenir un mandat du vendeur ou du bailleur avant d'effectuer toute publicité sur le bien, et surtout, il doit disposer d'un mandat régulièrement établi et enregistré au registre des mandats avant toute visite du bien. Il peut s'agir, dans ce dernier cas, d'un mandat de vendre, de louer, ou encore d'un mandat de rechercher un bien.

Anne-Claude Poncet

Ne laissez plus de questions sans **réponses** lors de vos transactions !



Sécurisez votre droit à commission

Business Fil,
votre service d'**informations en droit immobilier**

Les + BUSINESS FIL

- **Une expertise connue et reconnue** prouvée par plus de 6 000 réponses apportées chaque année aux agences immobilières
- **Un soutien précieux**, des réponses claires, précises et pertinentes
- **Une fiabilité à toute épreuve garantie** par une équipe de consultants experts s'appuyant sur une documentation juridique mise à jour régulièrement
- **Des réponses immédiates par téléphone**
- **Un accompagnement sur mesure** grâce aux formations adaptées à chaque public et à chaque problématique

contact@businessfil.fr
01 47 87 64 23



BUSINESS FIL

www.businessfil.fr
Business Fil est une filiale du groupe SVP

S'adapter au ralentissement

Stagnation des prix, léger recul des ventes, gonflement des stocks dans le neuf, acquéreurs hésitants... le marché est entré dans un nouveau cycle. Gérard Bornot présente trois solutions pour aborder la situation avec sérénité et reconquérir des parts de marché.

« Cette maison nous plaît vraiment, mais je crains qu'à ce prix, la banque refuse de financer notre projet ». Nombreux sont les professionnels de l'immobilier qui depuis six mois se trouvent confrontés à des candidats acheteurs indécis, n'osant pas s'engager ou craignant un refus de leur banquier. Après dix années de hausse ininterrompue des prix, le scénario d'atterrissage en douceur du marché se confirme. Pour 2008, les experts tablent sur une diminution du nombre de transactions de 5% à 10% et une stabilisation des prix. S'ils envisagent des ajustements régionaux pouvant atteindre 5% à la hausse comme à la baisse, ils excluent toutefois un effondrement généralisé. Leur raisonnement : la demande de

logement est largement supérieure à l'offre. Le marché reste en effet soutenu par une demande forte, de ménages de plus en plus nombreux à constater que l'immobilier reste sur le long terme un bon placement de père de famille et sécurise leur retraite. « Dans ce contexte plus difficile, beaucoup cèdent à la tentation de brader leur honoraires pour faciliter les transactions. Cette attitude risque de fragiliser les moins solides, et susciter des fermetures d'agences », met en garde Hubert Koch, directeur général délégué chez Guy Hoquet. Pour relancer leur activité, les agences doivent au contraire travailler leur valeur ajoutée. Mode d'emploi.

Miser sur le professionnalisme et la qualité de service

Attention, le retournement du marché risque d'être douloureux, pour ceux qui se sont lancés dans l'immobilier ces dernières années pour profiter de l'augmentation des transactions et des prix, mais sans toujours faire preuve de professionnalisme. « Le client doit être au centre de nos préoccupations, rappelle Hervé Lefevre directeur général du Crédit-Agricole centre est immobilier (Square Habitat). Nous allons renforcer l'approche service dans toutes nos agences, en améliorant le niveau général de nos collaborateurs. Lors de nos recrutements, nous exigeons un niveau Bac +3/4 nos budgets formations sont importants, et nous portons une attention particulière sur les compétences managériales ». C'est également le point de vue d'Henry Buzy-Cazaux, vice président de Tagerim : « Il est urgent, en période de décélération conjoncturelle d'accentuer la valeur ajoutée, le budget que les particuliers consacrent à l'immobilier devient important, ils ne toléreront plus de manquements



Henry Buzy-Cazaux
Vice-Président Tagerim

« Le taux de mortalité des agences immobilières va croître ... celles qui n'auront pas maîtrisé leurs charges fixes, lorsque leur chiffre d'affaires se réduira, et celles qui ne seront pas capables de proposer un service à forte valeur ajoutée vont souffrir. »

à l'éthique ou à la déontologie. C'est par la formation des personnels que la valeur ajoutée et la moralité de la profession peuvent être rehaussées

Notre conseil

⇒ La qualité de service passe par la qualité des collaborateurs. Soyez exigeants en matière de recrutement, d'intégration et de formation des collaborateurs. C'est à ce prix que vous réussirez à conquérir des parts de marché qui vous échappent.

Elargir la gamme des services et mieux communiquer

Une rémunération est acceptée à son juste prix, dès lors que le service rendu est à la hauteur des attentes du client. « Cette satisfaction du client passe par un élargissement de la gamme de nos services, et une communication de qualité pour les faire connaître », explique Hubert Koch. Il est essentiel de rassurer les acquéreurs quant à la sécurité de leur projet afin de contrecarrer les propos parfois pessimistes de



Rejoignez ■■■
l'accélérateur de transactions

Chaque agence de l'ERA est indépendante et financièrement indépendante.
Credits photo : © BrandPhoto/Digital. Design : www.vocalink.com

**Accélérateur ■■■
de transactions**

400 agences en France ; 1500 agences en Europe ; la puissance d'une marque internationale ; une convivialité préservée.

ERA FRANCE 42 bis rue Berthier - 78000 Versailles Tel. 01 39 24 69 00



www.erafrance.com
developpement@erafrance.com

ERA
IMMOBILIER



Jean Lavaupot
Directeur exécutif d'Era France

«Après une augmentation ininterrompue des prix, et un quasi doublement du nombre de cartes professionnelles au cours des dix dernières années, le marché se rééquilibre. C'est peut être l'occasion de dépoussiérer et d'aider la profession à retrouver ses lettres de noblesse en améliorant qualitativement sa prestation de services.»

certaines médias. N'hésitez pas à aborder systématiquement le financement du projet avec vos clients. Dans cette perspective négociez des partenariats avec de véritables spécialistes (tels In&Fi Crédits ou Meilleurtaux.com dont les sites vous permet de démontrer, que malgré l'augmentation des taux, l'achat immobilier reste encore très souvent plus intéressant que la location). «C'est dans cet esprit que notre réseau à signé un partenariat avec l'UCB, qui nous permet de proposer les meilleurs taux de crédit à nos clients», précise André Perrissel, président du groupement des Agences Réunies.

Notre conseil

⇒ Ne négligez pas le devoir de conseil. Il convient au contraire de multiplier vos efforts pour apporter un service complet et répondre aux interrogations des clients, qu'elles soient juridiques, fiscales, financières.

Favoriser les fichiers communs de mandats exclusifs

Les initiatives de la Fnaim (SIA) et des principaux réseaux commerciaux à l'initiative d'ORPI, Century21, la Cnab et le Snpi (FFIP) en matière de fichiers communs de mandats



exclusifs commencent à porter leurs fruits. Nombre d'agents se félicitent du chiffre d'affaires ainsi généré. «La mutualisation des compétences et de l'expérience d'agents immobiliers d'un même bassin économique apporte des repères indispensables pour améliorer la visibilité des acteurs du marché», observe Emmanuel Delsaux, président

du SIA de Troyes. «A Laval, la majorité des agents immobiliers ayant rejoint notre fichier commun, reconnaissent les avantages de cette organisation pour leurs agence, mais surtout pour leurs clients», ajoute de son coté Philippe Dore, Immo de France. Il est vrai que les clients satisfaits font les entreprises gagnantes, que de mauvais mandats ne génèrent que des coûts commerciaux, de l'insatisfaction client, et ternissent l'image de la profession.



André Perrissel
Président du groupement des Agences Réunies

«Beaucoup de vendeurs gourmands ont encore du mal à adapter leur prix à la nouvelle réalité du marché. Ils sont parfois encouragés par des agents immobiliers qui se contentent de prendre des mandats à n'importe quel prix.»

Notre conseil

⇒ Menée par de nombreux professionnels, l'inter-cabinet (voir dossier page 13) permet d'améliorer l'efficacité des agences, et de renforcer l'image de la profession auprès du grand public.

Gérard Bornot

Des conditions de crédit toujours excellentes

Michel Mouillart, professeur d'économie à l'université de Paris X-Nanterre et rapporteur de l'observatoire du financement des marchés résidentiels CSA-Crédit logement, analyse les dernières tendances en terme de crédit immobilier aux particuliers.

Les taux d'intérêts remontent doucement depuis 2005

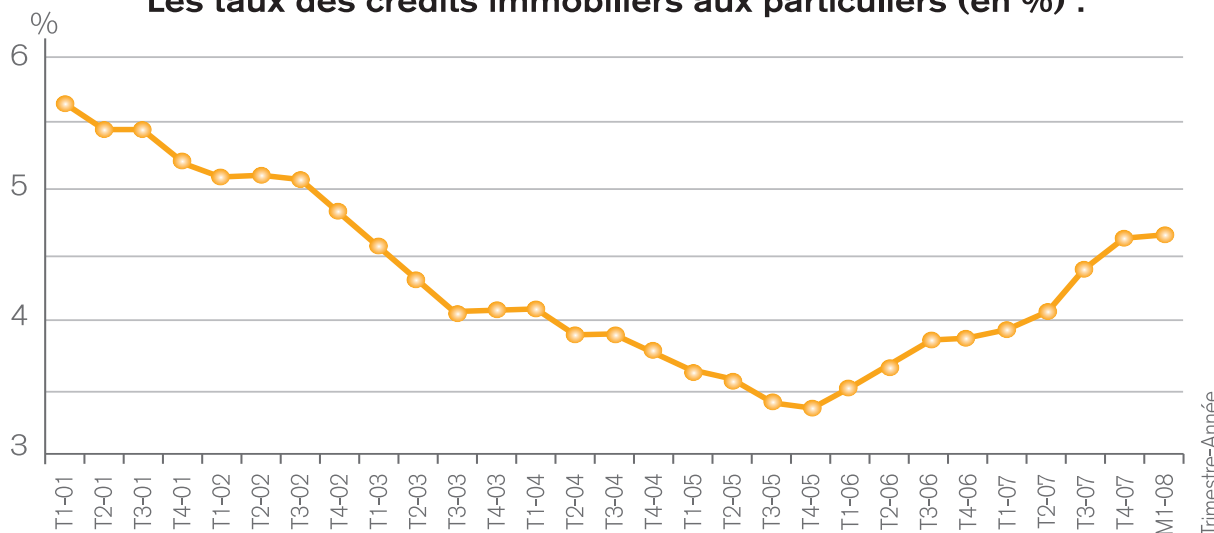
Alors que les taux des prêts du secteur concurrentiel avaient diminué jusqu'en 2005, ils ont repris de

l'ordre de 125 points de base depuis. Ils étaient descendus à 3.36 % en moyenne au 4ème trimestre 2005 (hors assurance et coût des sûretés), ils sont à 4.62 % au 4ème trimestre 2007 (et plus précisément à 4.64 % en décembre 2007). Après la hausse régulière constatée durant

l'année 2006 (50 points de base sur un an), le taux nominal moyen des prêts du secteur bancaire a connu une progression plus modérée au 1er semestre 2007 (20 points de base sur 6 mois). A partir de juin cependant, les établissements de crédit ont commencé à remonter

Après avoir touché un point bas en 2005, les taux retrouvent les niveaux atteints en 2003

Les taux des crédits immobiliers aux particuliers (en %) :



Crédit Logement/CSA - Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels

leurs taux, en réponse au renchérissement du coût des ressources et à leur stratégie de reconstitution des marges (55 points de base sur 6 mois) : le taux moyen a alors retrouvé le niveau qui était le sien début 2003.

En décembre 2007 puis en janvier 2008, le mouvement des taux a marqué le pas : le taux moyen est ainsi maintenant à 4.66 % (4.63 % pour l'accession dans le neuf et 4.64 % pour l'accession dans l'ancien).

Jusqu'en novembre, les français ont compensé cette hausse en allongeant la durée des crédits

Entre 2001 et 2003, l'augmentation de la durée des prêts accordés se faisait à un rythme moyen de l'ordre de 6 mois par an. Le rythme s'est accéléré durant les années 2004 et 2005 pour représenter de l'ordre de 12 mois par an. Et en 2006, la durée des prêts s'est élevée de 16 mois, en moyenne ! Cependant, au cours du premier semestre 2007, l'accroissement de la durée a été plus lent, de l'ordre de 2 mois par trimestre : 221 mois au 2ème trimestre contre 217 mois fin 2006. Mais dès juin, les durées se sont à nouveau allongées rapidement pour s'établir à 225 mois au 3ème trimestre : elles sont pratiquement restées à ce niveau

durant le 4ème trimestre. Ainsi, en 2007, l'allongement des durées a été au total de l'ordre de 8 mois. Cependant, dès novembre 2007 le mouvement d'allongement des durées a commencé à s'inverser : ainsi, durant les deux derniers mois de l'année, la durée des prêts a reculé de 2 mois au total. Le mouvement s'est poursuivi en janvier 2008, au même rythme : la durée moyenne est alors de 223 mois (243 mois pour l'accession dans le neuf et 238 mois pour l'accession dans l'ancien), contre 224 mois en décembre 2007.



L'indicateur de solvabilité se maintient

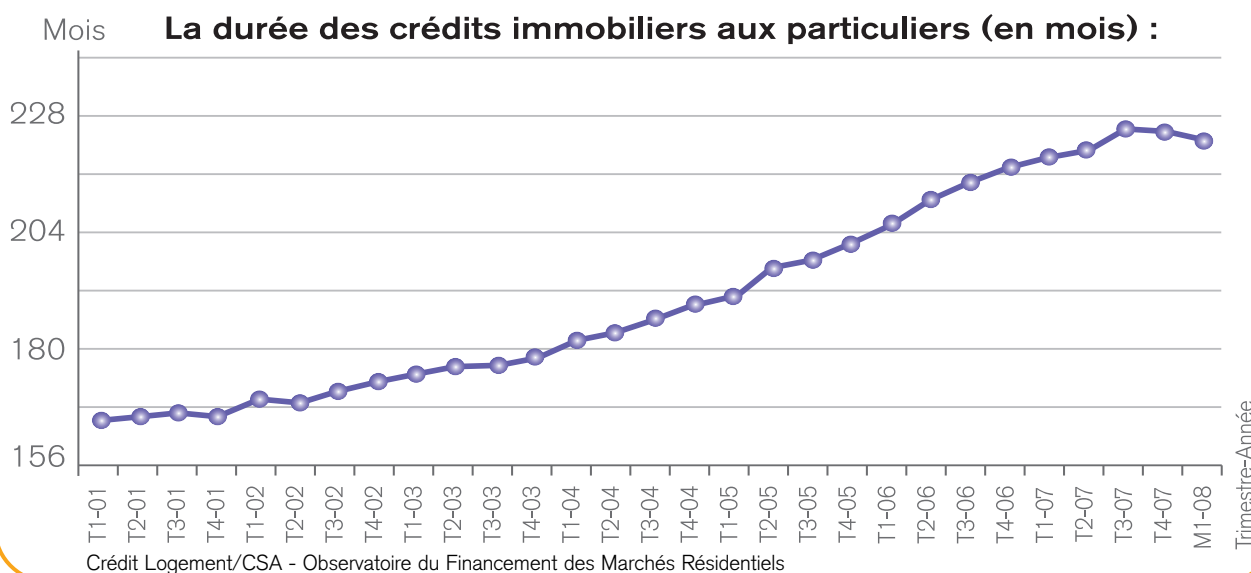
Au total, les conditions de crédit ne se sont donc quasiment pas détériorées depuis plus de 18 mois : le niveau des mensualités associées à un même capital emprunté s'est accru de seulement 0.9 % depuis l'été 2005 ... mais il a diminué de 3.6 % avec la mise en place du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété !

Ainsi, l'indicateur de solvabilité de la demande réalisée a retrouvé un niveau élevé en janvier 2008 : il dépasse en effet les niveaux élevés qu'il connaissait en 2005, lorsque les taux d'intérêt étaient au plus bas. Il est vrai que l'impact du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété est équivalent, pour l'ensemble du marché, à une baisse des taux d'intérêt de l'ordre de 65 points de base.

Dans l'ensemble, la demande bénéficie donc toujours de conditions d'expression excellente. En dépit des incertitudes qui ont fortement affecté leur environnement (craintes sur le pouvoir d'achat, crise de l'immobilier aux Etats-Unis, dévissage des marchés boursiers ...), le dynamisme des marchés immobiliers n'a d'ailleurs pas encore été altéré.

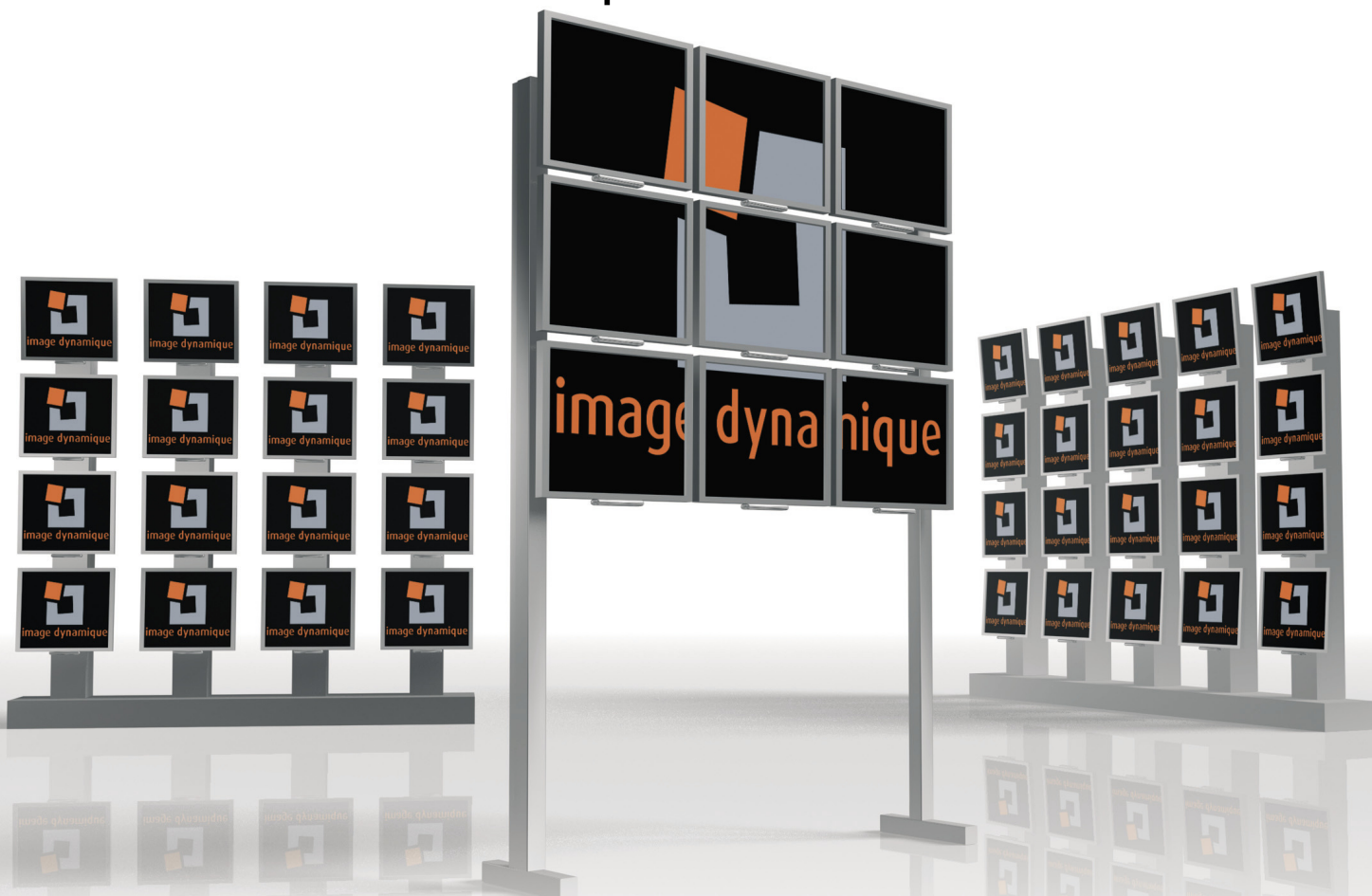
Si en 2008 le secteur n'échappe que difficilement au trou d'air créé dans le sillage des turbulences boursières et financières récentes, il devrait en revanche rester à l'écart

En novembre et décembre dernier, la durée des prêts immobiliers a reculé de 2 mois



VOUS VOULEZ...

...Rentrer des mandats, vendre davantage, doper votre croissance
communiquer autrement, rester compétitif,
et vous démarquer de la concurrence.



DYNAMISEZ VOTRE VITRINE

Diffusion dynamique de tous vos biens immobiliers, vos communications, vos vidéos et vos visites virtuelles. Totems sur mesure, écrans haute luminosité, vos photos et vos annonces en nombre illimité. Mise en page personnalisée, animations possibles, vos annonces sur le Web directement sur vos écrans, passerelle d'importation avec votre logiciel de transactions, réactivité immédiate, actualisation permanente, interface intuitive.

Pour faire de votre vitrine un véritable outil de communication.



Deux types d'écrans sont disponibles :

Ecrans haute luminosité : 500 cd/m²

Spécial vitrines plein sud : Ecrans Ultra Haute luminosité : 1000 cd/m²

Rendez-vous sur www.imagedynamique.net

Vous pouvez nous contacter du lundi au vendredi de 8H à 20 H
et le samedi de 8H à 12 H



 N° Azur **0 810 120 685**

Prix d'un appel local



image dynamique
N° 1 de l'affichage dynamique

des bouleversements auxquels les secteurs immobiliers sont dès maintenant confrontés dans d'autres pays. Et il n'est pas à exclure qu'il rebondisse plus tôt que prévu, surtout si la BCE réduit comme prévu ses taux de refinancement, dès la fin du printemps. Sauf, bien sûr, si les contrecoups de la crise des « subprimes » et les pertes subies par certains établissements bancaires et financiers venaient brouiller la donne: en provoquant une destruction de fonds propres des établissements qui finit par apparaître comme non négligeable, c'est bien l'offre de crédits sur les marchés de détail qui devrait en pâtir. Et en première ligne, le marché de l'ancien qui absorbe plus de 60 % des crédits immobiliers aux particuliers. Dans un contexte

comparable de « crédit crunch », le nombre de transactions sur logements existants avait reculé de l'ordre de 15 % sur un an en 1992 (et de près de 25 % par rapport au point haut de l'année 1989), entraînant dans son sillage le marché du neuf.

Finalement, ceux qui « pronostiquent » depuis le début des années 2000 un recul brutal des marchés et une baisse des prix des logements pourraient finir par avoir raison si l'offre de crédits recule... mais pas du tout pour les raisons qu'ils avançaient, bien au contraire.

Michel Mouillart

Pour en savoir plus :
www.creditlogement.fr



Méthodologie

L'article ci-dessus synthétise les principaux résultats de l'Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels (Crédit Logement/CSA).

Il se fonde sur l'analyse d'un échantillon représentatif de dossiers de crédits immobiliers aux particuliers acceptés et non pas de prospects ou d'offres de prêts.

Cet échantillon concerne chaque

mois de l'ordre de 25 000 opérations immobilières (dont près de 45 % de transactions sur des logements anciens), soit de l'ordre de 20 % de l'ensemble du marché.

La production de crédits immobiliers concernée couverte par l'échantillon est ainsi de près de 3.5 Milliards d'euros chaque mois pour une production annuelle globale de 170 Milliards d'euros

en 2007 d'après les données l'Observatoire de la Production de Crédits Immobiliers.

L'avantage de cet indicateur : il mesure la solvabilité de la demande à partir de plans de financement effectivement réalisés et non sur la base d'une mise en perspective fragile d'informations recueillies à des sources disparates, pas toujours cohérentes entre elles.

Répertoire

Nos experts



Bruno Rouleau - Directeur de la formation et des partenariats In&Fi
brouleau@inandfi.fr



Gérard Bornot - Consultant formateur en stratégie de négociation
06 07 18 83 11 - bornotgerard@yahoo.fr



Jacques Lumbroso
Expert Presse
01 43 41 09 91 - jacques.lumbroso@expertpresse.fr



Michel Mouillart - Professeur d'Economie à l'Université de Paris X-Nanterre
michel@mouillart.fr

Choisir un logiciel pour un bon plan



Pas besoin d'être architecte pour représenter un bien en deux ou trois dimensions. Simples et bon marché, des logiciels de conceptions vous permettent de disposer d'une vision immédiate et globale du produit.

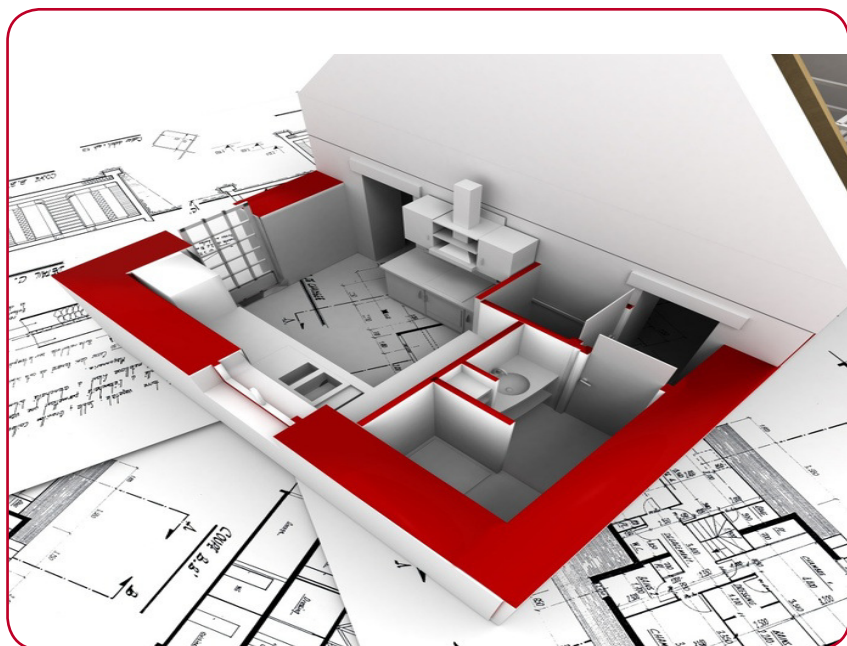
Un descriptif et des photos, c'est bien ... un plan, c'est mieux ! Information précieuse pour le vendeur et pour l'acquéreur, une représentation horizontale (2D) ou en trois dimensions (3D) permet de se faire une idée de la disposition spatiale des pièces et d'évaluer le potentiel du bien. «Je mets

rarement un plan lorsque je fais de la publicité sur un bien mais lorsqu'un acquéreur me demande des renseignements et se pose des questions sur la distribution, je transmets l'information par email », explique Coline Dian, de Propriété Parisiennes Sotheby's International Realty. Le plan me permet par

ailleurs de garder en mémoire la distribution de l'appartement et de pouvoir plus facilement le décrire à mes clients.

Le plan,
une description
visuelle de la
distribution de
l'espace

Si description, photos et visite virtuelle permettent de se faire une idée des caractéristiques et de l'atmosphère d'un bien immobilier, de son style et de sa qualité, aucun de ces outils ne rend compte exactement de la distribution d'un bien dans l'espace. Une question à laquelle le plan répond parfaitement et visuellement. « Le plan est indispensable car lui seul permet de se faire une idée du résultat final et du travail à réaliser », observe Tristan Salmon-Leganeur, Directeur de TSL Design. Dans les annonces immobilières, le nombre et la surface précise des pièces est souvent indicatif. Un trois pièces





est-il constitué d'un double living et d'une chambre ou d'un petit salon et de deux chambres ? Quelle est la dimension des chambres ? Sont-elles sur la rue, sur la cour ? Le plan « représente la structure réelle du bien » et renseigne visuellement l'agent ou l'acquéreur. Un bon moyen de documenter son portefeuille et d'éviter les contacts ou les questions inutiles.

Un outil précieux pour penser rénovation

Pour un bien à rénover et si l'acquéreur envisage de modifier la répartition des pièces, le plan permet de visualiser les modifications possibles de l'espace. Il est plus facile de faire abstraction de l'existant et de projeter les rénovations. « Si l'acquéreur veut modifier le bien, il est indispensable de lui fournir

un plan », note Coline Dian. La plupart des logiciels de conception de plans disposent de calepines d'évaluation des coûts. Pour aller plus loin, le plan peut évidemment être transmis à un maître d'œuvre ou à un architecte pour évaluer le montant des travaux à réaliser.

Un plan pour y voir clair en 30 minutes

La première idée qui vient à l'esprit est que la conception d'un plan demande de maîtriser l'utilisation de logiciels complexes réservés aux architectes, qu'il faut savoir dessiner et disposer d'une grande quantité d'informations techniques concernant le bien à modéliser ... rien n'est plus faux. Sauf à se tourner vers des solutions industrielles et lourdes, des logiciels simples, efficaces et bon marché existent pour créer rapidement des

plans de biens immobiliers. Selon Nicolas Lacourte, chef de produit chez EMME « un plan 2D peut être réalisé en environ une demi-heure pour un bien standard ». « Ca va très vite », confirme Agathe Hugon, responsable de la communication de Microapp. Une interface intuitive permet de dresser le plan soit à main levée (avec une souris ou une tablette graphique), soit en saisissant les différentes cotes ou encore en chargeant un plan type de la bibliothèque auquel vous pouvez apporter des modifications. Bien entendu, il est possible d'associer les différentes méthodes pour gagner du temps. L'étape suivante consiste à disposer les murs et les différentes ouvertures (murs porteurs, cloisons, portes, fenêtres...) puis à disposer des objets de la bibliothèque (éléments de salle de bain, cuisine...). Les plus perfectionnistes ajouteront des textures et du mobilier et préciseront l'orientation du bien. Les logiciels proposent des bibliothèques extensibles d'objets. Une fois le plan 2D créé, les logiciels génèrent automatiquement une vue 3D du bien. Enfin, le plan généré peut être imprimé ou exporté dans la plupart des formats pour la publication sur une affiche, sur le site de l'agence ou sur Internet. Certains logiciels permettent en outre de charger le plan réalisé sur Google Earth.

Combien coûte un logiciel de conception

Solutions Windows XP/Vista :

Emme – Architecte 3D – De 15 à 100 € selon la version – www.architecte3d.com
 Microapp – 3D Architecte – De 10 à 300 € selon la version – www.microapp.com
 Mindscape – L'Architecte 3D – De 15 à 80 € selon la version – www.mindscape.com

Solutions Mac et Windows XP/Vista :

Mindscape – Turbocad – De 99 € à 799 € – www.turbocad.fr
 Google Sketchup – Version standard gratuite et version Pro 560 € – sketchup.google.com

Pascal Kinsbourg.

ENTREZ
EN CONTACT
AVEC DES MILLIONS
DE BELGES

Le 1^{er} site immobilier en Belgique www.immoweb.be



- ✓ La plus large audience
- ✓ Une visibilité maximale pour vos biens
- ✓ Traduit en néerlandais et en anglais
- ✓ N° 1 en Belgique

Jusqu'à 15% de vos transactions! Ne passez pas à côté de ce magnifique potentiel!

Contactez-nous par téléphone au 01 45 26 99 80
ou par e-mail à pro@immoweb.be

IMMOWEB.be

POURQUOI CHERCHER AILLEURS





Expert, la profession vaut bien une série

Dans un marché de l'immobilier pour le moins tourmenté, le recours à un expert est souvent un gage de sécurité pour tous les acteurs. Dans une série d'articles, nous nous proposons de donner des coups de projecteurs sur ce métier et de passer à la loupe des questions techniques. Pour commencer, quelques points de repères sur l'organisation de cette profession.

Cela peut paraître assez anachronique, mais le métier d'expert n'est pas une profession réglementée hormis dans la cadre d'expertises judiciaires, agricoles, foncières et forestières. A celui qui veut se lancer, on ne réclamera qu'une simple assurance professionnelle.

Signalons l'existence d'une charte de l'expertise remodelée en 2006 énonçant les principes généraux que leurs membres s'engageraient à respecter lorsqu'ils font acte d'Expertise. Elle a donc pour objectif de fournir un référentiel de base aux Experts et d'être une source d'information pour toute personne, organisme professionnel ou privé, concernés par des questions d'évaluation. Depuis quelques années la profession esquisse un début d'organisation avec une voie universitaire conduisant au métier avec l'I.C.H (Institut d'études économiques rattachées à la Construction et à l'Habitation) et plus récemment, la création d'un diplôme de la R.I.C.S (Royal Institution of Chartered of Surveyors). Enfin il faut souligner l'inscription à une liste des experts rattachés à une cour d'appel

qui constitue une reconnaissance administrative de l'expert.

Un marché vaste et diversifié

Si la profession est si peu organisée, sans doute est-ce du, en partie, à la grande diversité du marché.

Sur le marché de l'immobilier d'habitation, l'expert est sollicité pour tous les actes à titre gratuit; les donations, donations/partage, divorces, successions... Dans ces cas, les prescripteurs sont essentiellement les notaires, avocats et gestionnaires de patrimoine. L'intervention de l'expert est alors nécessaire pour assurer l'équilibre de la détention ou de la répartition du capital. L'expert immobilier est évidemment sollicité pour tous les actes à titre onéreux, lors d'une mise en vente, d'un achat, d'une mise en place d'un crédit ou la valorisation des effets induits d'une divisibilité parcellaire ...

Les clients sont les particuliers ; les prescripteurs sont une fois de plus

Un nouveau rendez-vous

Au fil de nos rubriques, nous vous proposerons une série d'articles pédagogiques sur toutes les méthodes d'évaluations, les critères quantitatifs d'une juste appréciation de l'environnement. Nous exposerons de manière concrète les règles de l'analyse intrinsèque des immeubles avec une mesure de leur vétusté, mais également les règles de l'optimisation de la valeur dans l'hypothèse de potentialité de divisibilité d'un terrain à bâtir, d'un déplafonnement de loyer commercial, d'un démembrement de propriété...

Nous proposerons des exemples concrets et précis pour aider le professionnel, sur son marché, à une bonne application de l'ensemble de ces notions.

les notaires et les gestionnaires de patrimoine mais aussi les banques ou les agents immobiliers pour assister vendeur et acquéreur sur la juste appréciation du bien vendu ou à acquérir. Sur le marché de l'immobilier commercial (murs de commerce) ou d'entreprise (biens tertiaire, artisanal ou industriel), l'expert intervient principalement pour fixer valeurs vénales ou locatives lors du renouvellement des baux avec l'étude des possibilités de déplafonnement, la valorisation des actifs au bilan de l'entreprise.

Il se positionnera en tant que conseil pour optimiser fiscalement et économiquement la détention du capital. Les prescripteurs sont alors les experts-comptables, avocats d'affaires, gestionnaires de patrimoine et notaires.

Pour des patrimoines financiers détenus par des sociétés immobilières cotées, le travail d'expertise est généralement assuré par des cabinets plus importants qui se sont bien développés ces dernières années, le plus souvent rattachés à des structures bancaires.

Des méthodes et des outils évolutifs

Les méthodes d'évaluation permettent aujourd'hui d'approcher très précisément la valeur d'un bien, y compris dans un contexte en perpétuelle évolution. Ces méthodes se regroupent en deux familles, les méthodes comparatives et les méthodes dites financières. Elles consistent à analyser les facteurs socio-économiques, juridiques, techniques et fiscaux de l'immeuble. La méthode comparative directe (lire en encadré) est la plus usitée. Elle s'appuie sur l'étude de mutations déjà réalisées. Mais aujourd'hui, l'expert dispose d'autres méthodes comparatives, par régression, hédoniste ou par sol plus constructions.

La méthode financière par capitalisation où le loyer ou la valeur locative induit la valeur de l'immeuble se décline aujourd'hui, dans le cadre d'une analyse actuarielle, en tenant compte de tous les critères de

revenus et charges qui sont projetés dans le temps : c'est la méthode dite du cash-flow.

Il existe divers ouvrages de références traitant de la matière, ainsi que quelques logiciels d'expertise. Ces logiciels permettent de procéder à des rédactions automatisées des rapports à partir de données recueillies et analysées par l'expert. Ils apportent en outre un confort et une rapidité dans le maniement des méthodes.

L'expert devra s'appuyer sur des bases de données, souvent gérées de manière confidentielle (base SEVERINA pour les agents immobiliers, base BIEN ou MINPERVAL pour les notaires).

Une base de données mutualisée, qui regrouperait le plus grand nombre des acteurs concernés, serait sans conteste un atout indéniable pour la profession. Elle favoriserait le recours presque systématique de l'expertise sur le marché de l'immobilier.

Jacques Lumbroso

OFFREZ
LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

À VOS CLIENTS

- 1) Fidélisez vos clients
- 2) Externalisez votre **GESTION IMMOBILIÈRE**
- 3) Percevez des honoraires permanents
- 4) Augmentez votre chiffre d'affaires

MBM LA SOLUTION GESTION

+ DE 500 AGENCES PARTENAIRES

www.mbm-gestion.com

Centre de gestion immobilière

N°Azur 0 810 38 95 24

(Prix d'un appel local)

SARL au Capital de 20.000 € - RC Toulouse B404 821 373
Caisse de garantie FNAIM - 89, rue de la Boétie 75008 Paris
CP Gestion n° 422 délivré par la préfecture de la Haute-Garonne

Méthode comparative appliquée aux appartements



La comparaison directe permet d'évaluer un prix moyen pour tel ou tel appartement. Cette comparaison peut être affinée, afin de minorer l'impact d'éventuelles distorsions de valeur, d'une étude par régression. L'expert devra aussi prendre en compte, outre les critères environnementaux et juridiques, le montant des charges, les travaux réalisés ou à réaliser dans la copropriété. Les mutations enregistrées peuvent, en postulat, être considérées pour des appartements dits « à rafraîchir » (réfection murs et sols à effectuer).

Comment apprécier alors un appartement en bon état ou en plus mauvais état qu'un appartement « à rafraîchir » ?

● Un appartement en bon état enregistre une plus value de l'ordre de 180 À 290€/m², somme correspondant au coût moyen de la réfection d'un appartement « à rafraîchir ».

● Un appartement en mauvais état enregistrera une moins value de 250 à 400€/m², somme correspondant

à l'excès de travaux nécessaires en plus du rafraîchissement.

Comment tenir compte d'un excédent de charges de copropriété ?

● Les charges moyennes d'un appartement sont de l'ordre de 21€/m²/an.

● Pour un immeuble construit avant 1948, ces charges sont de 18 à 25€/m²/an.

● Pour un immeuble construit entre 1948 et 1970, les charges sont de 22 à 32€/m²/an.

● Pour un immeuble construit de 1970 à nos jours, les charges sont de 25 à 45€/m²/an.

A noter que ces prix oscillent en fonction des spécificités climatiques, du standing et de l'entretien de l'immeuble. Ces charges incluent les charges de chauffage.

La durée de détention moyenne d'un appartement varie entre 7 et 10 ans. En d'autres termes et dans l'hypothèse de charges trop élevées,

la décote moyenne appliquée sur la valeur comparative se calculerait par l'actualisation sur une période de 7 à 10 ans de la différence entre les charges payées et les charges moyennes observées; le taux d'actualisation peut être choisi sur la base du taux de rendement moyen des appartements de l'ordre de 4,5% par an.

La valeur actuelle de 10 flux d'excédent de charges de 1€ actualisés à 4,5% est de 7,91€.

Ainsi pour un appartement de 100 m² construit en 1930, dont les charges seraient de 35€/m²/an, la décote sera de :

$35€/m^2/an - 30€/m^2/an \times 7,91 \times 100 m^2 = 3\,955 \text{ €}$

Comment tenir compte des travaux réalisés ou à réaliser dans la copropriété ?

On distingue pour cela les travaux «visibles» et les travaux «invisibles».

● Les travaux «visibles» sont ceux qui touchent à l'esthétique de l'immeuble tel le ravalement de façade, la réfection des parties communes (hall d'entrée, palier d'étage). Ces travaux, une fois exécutés, apportent une plus value à l'appartement estimée sur la base du montant des sommes dépensées par le copropriétaire. Ainsi, si des travaux sont à effectuer, l'expert n'apportera aucune correction à la valeur qu'il aura déterminée par la comparaison avec des références choisies pour des immeubles dont l'état est approuvé.

● Les travaux dits « invisibles » sont ceux assurant la pérennité des structures et des équipements tels le changement d'une couverture, le remplacement d'une machinerie d'ascenseur ou d'une chaudière collective, l'assainissement des sous-sols, le changement des descentes d'eaux pluviales ou usées. Les dépenses liées à ces travaux devront être déduites de la valeur de l'appartement.



Immobilier : offrez-vous une réussite "Made in Swiss"

www.fidecty.com - Crédit photo : C.Gabarra

Rejoignez Swixim®

En France, de plus en plus de clients confient leurs transactions immobilières à **Swixim®**, la franchise immobilière Suisse.

Appuyez-vous sur le label de qualité **Swixim®** pour développer votre activité. Les garanties exclusives **Sérénhome®** et **Fiabilhome®** rassurent les clients et favorisent l'augmentation de votre chiffre d'affaires.

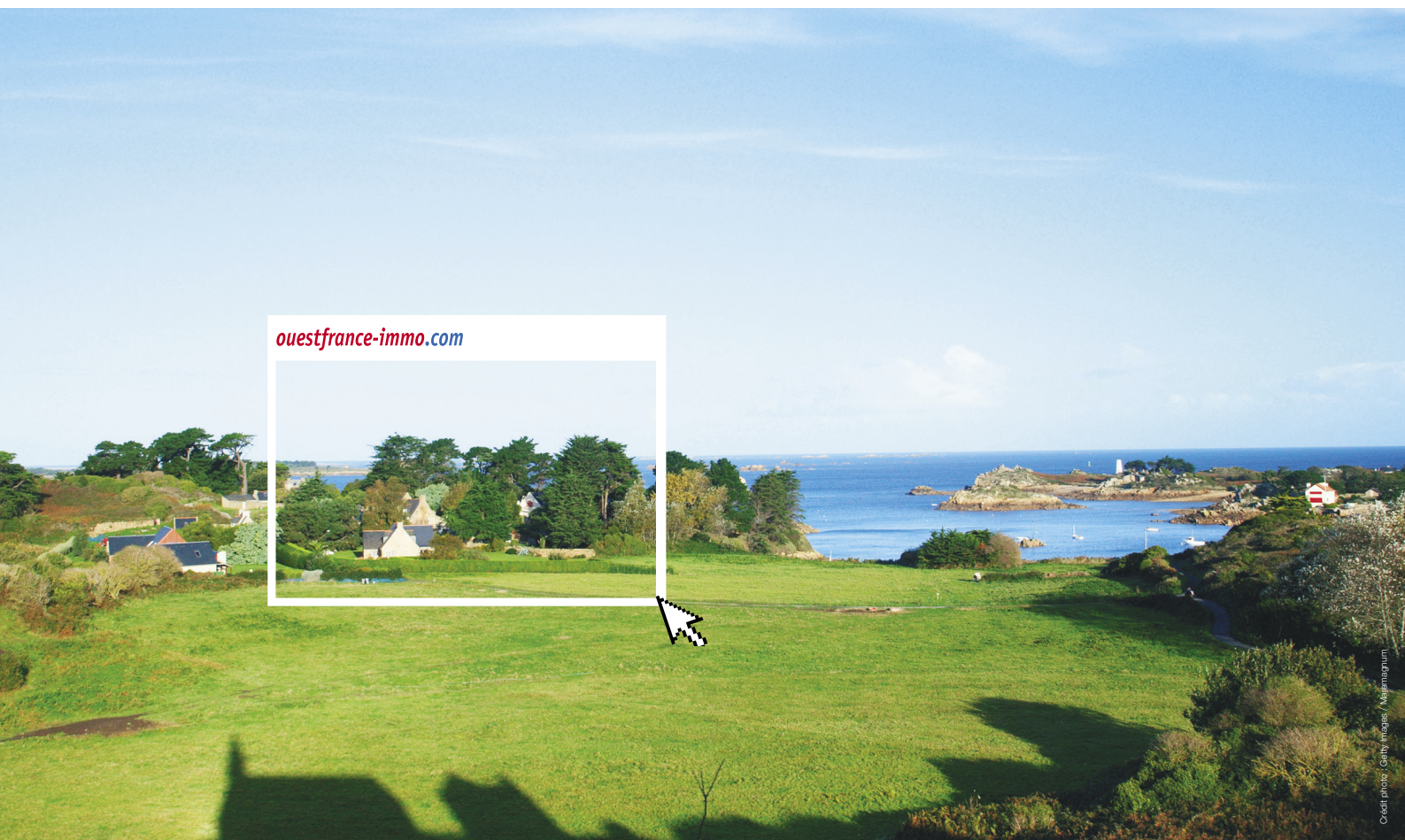
Demande d'information : recrutement@swixim.com

L'immobilier gagne en assurance®



-  **Se Loger** 0826 622 236 2ème couv.
info-pub@pressimmo.com
-  **RE/MAX** 04 97 02 80 80 p5
developpement@remax.fr
-  **Pages Jaunes** 0810 136 136 p7
servicepro@annoncesjaunes.fr
-  **In&Fi** Crédits 01 34 57 20 05 p8
contact@inandfi.fr
-  **Paru Vendu** p11
0810 155 810
-  **Webgenery Solutions** p12
0820 309 054 – info@webgenery.com
-  **Imminence** p15
0811 46 65 60
-  **La Bourse de l'Immobilier** p17
05 57 77 17 77 bdi@bourse-immobilier.fr
-  **Direct Annonces** 01 45 72 92 00 p19
contact@directannonces.com
-  **Logicimmo** p21
01 47 30 57 88
-  **Arthur l'Optimist** p23
04 93 85 91 91
-  **Businessfil** p25
01 47 87 64 23 contact@businessfil.fr
-  **Image Dynamique** p31
0810 120 685
-  **Era Immobilier** p32
01 39 24 69 00 developpement@erafrance.com
-  **Immoweb** p35
01 45 26 99 80 pro@immoweb.be
-  **MBM** 0810 38 95 24 p37
info@mbm-gestion.fr
-  **Swixim** 0810 800 100 p39
accueil@swixim.ch
-  **Ouest France** 02 99 32 50 78 p41
l.vilboux@precom-multimedia.com
-  **CBI** 04 90 16 94 84 p42
benoit.troubat@cbi-troubat.com
-  **Eric Mey Developpement** p42
0825 004 124 g.eymeric@eric-mey.com
-  **Attik-Images** 04 91 40 53 95 p42
contact@attikimages.com
-  **ODI** 08 71 43 21 48 p42
contact@odimmobilier.com
-  **Saccap** 0810 813 030 p42
info-pub@pressimmo.com 3è couv.
-  **Periclès** 0810 0810 00 4è couv.
contact@pericles.fr
-  **Immo-Flash** Encartage
04 91 95 69 35 contact@immo-flash.com

PLUS DE 760 000 VISITES PAR MOIS



ouestfrance-immo.com
N'allez pas chercher plus loin

Diffuser vos annonces de vente ou location, dans l'ancien ou le neuf, sur le site ouestfrance-immo.com, c'est l'assurance de disposer de la meilleure vitrine sur le Grand Ouest, avec plus de 760 000 visites et 18 millions de pages vues chaque mois. C'est également l'opportunité de diffuser automatiquement vos annonces sur nos sites partenaires

courrierdelouest-immo.com | mainelibre-immo.com | vendematin-immo.com | presseocean-immo.com

attik
I M A G E S

> **AU SERVICE DE VOS
PROGRAMMES NEUFS!**

- Illustrations - Images de synthèse
- Films d'animation

➔ Un programme neuf
à **COMMERCIALISER**

➔ Une image pour
le **REPRESENTER**

Offre
exceptionnelle*

-10%

Sur votre première
commande



Tél. : 04 91 40 53 95
Port. : 06 22 34 71 16
Mail : contact@attikimages.com

* Offre exceptionnelle pour une prestation de type illustration ou plan de masse, valable jusqu'au 15 février 2008.

www.attik-images.fr



**Enseigne qui s'adresse à toutes personnes
qui souhaitent entreprendre
dans les métiers de l'immobilier,**

Osez la liberté.....Sans l'isolement

Pour vous :

Une enseigne qui renforce votre identité locale
Aucun droit d'entrée
Aucune pénalité de sortie
Formation libre adaptée à vos besoins
Participation aux réunions décisionnelles

Pour vos clients :

Des conseils personnalisés
De vrais services adaptés, sur mesure
Des honoraires justifiés

Avec

L'OFFICE DEPARTEMENTALE DE L'IMMOBILIER

Une enseigne qui préserve votre liberté de penser et d'agir...

Pour nous contacter :

Tél : 08 71 43 21 48

Site : www.odimmobilier.com

E.mail : contact@odimmobilier.com



GROUPE ERIC MEY
Groupe immobilier national fondé en 1947

Transaction - Location - Gestion - Promotion - Financement - Assurance - Défisicalisation - Marchand de Biens

**Créateurs d'Entreprises - Agents Commerciaux
Agents Immobiliers**

**Rejoignez le
Groupe Eric Mey**

4 Sièges régionaux
15 Animateurs - Formateurs
130 Agences
450 Agents Commerciaux
800 Collaborateurs



Tél. 0.825.004.124

www.eric-mey.com

C.B.I

Benoît TROUBAT

**Le spécialiste de la cession de Cabinets
d'administration de biens et d'agences
immobilières sur
l'ensemble de la France**

CBI TROUBAT

358, allée des Chênes
30650 ROCHEFORT du GARD
**Tél : 04.90.16.94.84
et/ou 06.11.46.34.92**
Fax : 04.32.74.15.03

E.mail : benoit.troubat@cbi-troubat.com

**Consultez nos affaires sur :
www.cbi-troubat.com**

**Mandataire pour les régions
au Nord de la Loire :
Jean Cyriaque LE GOFF
jc.lg@cbi-troubat.com et/ou 06.99.09.48.81**

A VOTRE SERVICE

> Garantie revente • Garantie des loyers impayés

Garantir les Revenus Locatifs, c'est notre métier.



Contrats en ligne : www.capim.fr

La garantie revente et le contrat loyers impayés : l'un sécurise vos acheteurs de biens immobiliers, l'autre vos propriétaires bailleurs. **CAPIM**, département des professions immobilières de SACAPP Assureurs, **créateur de solutions nouvelles.**



Périclès

5500
AGENCES
ÉQUIPÉES

LA RÉFÉRENCE DES LOGICIELS EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE



Êtes-vous certain que votre suivi clients est à la hauteur de votre dynamisme commercial ?

*Périclès.net, les outils du quotidien pour optimiser
votre relation client*

- Création et envoi automatique de sélection d'affaires par email,
- Envoi de "Flash Info" nouveau produit par SMS,
- Enrichissement systématique des historiques à l'issue des actions commerciales,
- Optimisation des bases de données par auto-archivage en continu,
- Génération simplifiée des compte-rendus d'activités vendeurs par email.

contact@pericles.fr

 N°Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL

Périclès
www.pericles.fr

L'informatique au service de l'immobilier.